WIADOMOŚCI
Narodowego Banku Polskiego

NBP

Miesięcznik

Rok XII WARSZAWA 1956 Nr 8

TREŚĆ

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

Z HISTORII PIENIĄDZA I KREDYTU W POLSCE KAPITALISTYCZNEJ

DYSKUSJE

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

Artykuły prosimy nadsyłać w dwu egzemplarzach maszynopisu pisanego po jednej stronie, z dużym marginesem, podwójnym odstępem między wierszami oraz podawać oddział, imię i nazwisko autora.

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca.

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze. Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 819-63. Redaguje Kolegium.

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski. Generalny Sekretariat, Warszawa, ul. Warecka 10.

Zam. PWG-232-Cz-56 z dn. 23.VI.56. Druk ukończono 28.VII.56 r. Nakład 4100 egz.
Papier. druk. mat. kl. VII — 60 gr. A1/8. Ark. wyd. 9,4.
Zakład Graf. Dom Słowa Polskiego. Zam. 3729/c. B-22.

WIADOMOŚCI NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

MIESIĘCZNIK
SIERPIEŃ — 1956
ROK XII NR 8
WARSZAWA

UWAGI NA TLE DYNAMIKI ZAPASÓW TOWAROWYCH W HANDLU WEWNĘTRZNYM

Podział produktu społecznego w części przeznaczonej na konsumpcję dokonywany jest w społeczeństwie socjalistycznym i realizowany za pośrednictwem aparatu handlowego.

Zadaniem produkcji socjalistycznej jest maksymalne zaspokojenie rosnących potrzeb społeczeństwa. Zaś aparat handlowy, poznając te potrzeby, posiada możność wpływania w pewnym zakresie na ich rosnące kształtowanie się przez urabianie mody żądanie rozszerzenia przez przemysł wachlarza produkowanych asortymentów itp. a tym samym posiada możność wpływania na kierunek wzrostu, jakość produkcji i stwarzanie sprzyjających — od strony realizacji produktu społecznego i akumulacji uzyskiwanej przede wszystkim na produkcji towarowej przeznaczonej na cele spożycia — warunków dla reprodukcji rozszerzonej.

Planowanie produkcji towarowej w socjalizmie w założeniu dokonywane jest w proporcji odpowiedniej do istniejących warunków społeczno-ekonomicznych, ze stałą w zasadzie przewagą produkcji środków umożliwiających zarówno postęp techniczny, wzrost wydajności pracy jak i stałe zwiększanie produkcji towarowej odpowiednio do wzrostu dobrobytu i stopy życiowej ludności.

Jak wiadomo obiektywne prawa ekonomiczne w socjalizmie a pośród nich prawo wartości nie działają żywiołowo jak w ustroju kapitalistycznym, bowiem poznanie tych praw daje możność państwu socjalistycznemu opanowania ich i wyzyskania dla stałego bezkryzysowego rozwoju ekonomiki socjalistycznej, rozszerzania produkcji i podziału produktu społecznego dla coraz pełniejszego zaspokojenia rosnących potrzeb społeczeństwa.

Ten układ stosunków ekonomicznych, sprzyjający rozwojowi gospodarki socjalistycznej, stawia przed produkcją i handlem socjalistycznym odpowiedzialne zadania. Chodzi o to, aby produkt społeczny, zarówno z części przeznaczonej na konsumpcję indywidualną jak i społeczną oraz na reprodukcję odpowiadał potrzebom, na zaspokojenie których jest przeznaczony, ażeby przebył jak najkrótszą drogę i aby jak najkrócej znajdował się w sferze cyrkulacji, bowiem im jest jego obrót szybszy, podział bardziej dostosowany do potrzeb ludności, krótsza rotacja towaru, tym mniej środków pieniężnych i materialnych jest związanych w sferze produkcji i cyrkulacji, tym szybsza realizacja, co znowu sprzyja wzrostowi produkcji i akumulacji i tym więcej tych środków może być przeznaczonych na reprodukcję rozszerzoną.

Handel socjalistyczny, chcąc spełnić ciążące na nim w tym zakresie zadania musi posiadać dobre rozpoznanie potrzeb konsumpcyjnych i starannie analizować rynek i z wynikami tej analizy wiązać zamówienia w przemyśle, z uwzględnieniem w tych zamówieniach i zawieranych umowach wszystkich elementów mających decydujący wpływ na dostosowanie produkcji do potrzeb rynku (asortyment, jakość, ilość towaru, wzory, kolory, termin i inne warunki dostawy) w takim ujęciu, aby zakłady produkcyjne nie posiadały hamującej ostateczną realizację towaru swobody w produkcji w zakresie istotnych dla zaspokojenia istniejącego popytu cech i właściwości towarów, terminu dostaw, opakowania itp.

Z uwagi na to, że plan obrotu towarowego jest jednym z odcinkowych planów wchodzących w skład narodowego planu gospodarczego, przeto nieprawidłowości które mogą powstać w wykonaniu planu obrotu towarowego wskutek odmiennego od założonego przy bilansowaniu masy towarowej spływu tej masy z planowanych źródeł w elementach istotnych dla realizacji planu sprzedaży, wywierają ten skutek, że założenia przyjęte w narodowym planie gospodarczym dla rozwoju gospodarki narodowej i proporcje dla zaspokojenia istniejących na danym etapie potrzeb społeczeństwa, zostają zachwiane.

Niewykonanie planu obrotu towarowego przez organizacje handlu detalicznego i nie zaplanowany wzrost zapasów towarowych w sieci handlowej jest nie tylko wyrazem nieprawidłowej pracy aparatu handlowego, lecz również niedostosowanego do potrzeb gospodarstwa socjalistycznego wykonania planu produkcji towarowej.

Zwichnięcie proporcji założonej w planie na tym odcinku powoduje ponadto w sferze obrotu pieniężnego niekorzystne zjawisko w tej formie, że odpowiednio do wartości nakładu pracy żywej, wydatkowanej na niezrealizowaną część produkcji towarowej, wzrasta emisja i obieg pieniądza a tym samym jego ilość znajdująca się w posiadaniu ludności. Można założyć, że pieniądz emitowany na skutek powstałej w ten sposób dysproporcji między wykonaniem planu produkcji, obrotu towarowego i planu zapasów reprezentuje niezaspokojone potrzeby oraz, że pieniądz ten pomimo regulującego oddziaływania państwa socjalistycznego, ograniczającego działanie prawa wartości, może wywoływać na rynku towarowym pewne niepożądane zjawiska oraz sprzyjać działalności elementów spekulacyjnych. Dlatego też działacze gospodarczy pracujący na odcinkach wiążących produkcję towarową z jej realizacją na rynku miejskim i wiejskim, a także aparat kredytowy centralnego banku socjalistycznego redystrybujący metodą kredytową środki na finansowanie obrotu towarowego i czasowych potrzeb produkcji muszą mieć stale na uwadze działanie prawa proporcjonalnego rozwoju w gospodarce socjalistycznej jako też, że każde zwichnięcie w wykonaniu planu, założonych w nim proporcji, hamuje w pewnej mierze realizację podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu.

Środkiem realizacji prawa planowego rozwoju gospodarki narodowej jest między innymi rozrachunek gospodarczy, który ma na celu zapewnienie stosowania w przedsiębiorstwach socjalistycznych systemu oszczędności w wykonywaniu planowych zadań. W ramach rozrachunku go-

spodarczego jako metody planowego kierownictwa i prowadzenia gospodarki w przedsiębiorstwach uspołecznionych stosowane są między innymi wskaźniki służące do planowania cyrkulacji środków obrotowych. Chodzi nam tu o wskaźnik rotacji towarowej w przedsiębiorstwach handlowych. Jest to wskaźnik bardzo ważny, do którego jednak w praktyce nie przywiązuje się jeszcze w wielu przedsiębiorstwach handlowych a nawet w niektórych centralnych zarządach należytej wagi co do prawidłowego jego ustawienia jako wskaźnika przeciętnego grupowego czy asortymentowego ani co do jego znaczenia jako instrumentu kontroli działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa w zakresie cyrkulacji towarowej.

Wnioski co do wskaźników rotacji zapasów w dniach przedstawiane przy ustalaniu w planach handlowo-finansowych normatywu zapasów towarowych nie są wynikiem badań metodycznych, które by prowadziły do obliczenia prawidłowego wskaźnika rotacji, lecz są one mniej lub więcej słusznymi wskaźnikami statystycznymi, opartymi często na wadliwej, niedostosowanej do potrzeb obrotu strukturze zapasów towarowych. Istnieje równocześnie w przedsiębiorstwach i w niektórych centralnych zarządach dążność do zabezpieczenia sobie jeśli nie w planach rocznych, to przynajmniej w planach operatywnych, jak najdogodniejszych wskaźników rotacji obejmujących nie tyle okres cyrkulacji prawidłowego układu asortymentowego i grupowego, lecz o ile możności również wszelkiego rodzaju rezerwy rynkowe o przeznaczeniu sezonowym (w hurcie), nadmiary towarowe i zapasy trudnozbywalne. Takie ustawienie wskaźnika rotacji, zwłaszcza w przedsiębiorstwach handlu hurtowego, nie prowadzi do systemu oszczędności i do wzmożenia wysiłków aparatu handlowego a za pośrednictwem jego oddziaływania także i w przemyśle socjalistycznym w kierunku skrócenia cyklu cyrkulacji towarowej. Dlatego też sprawa właściwego wskaźnika rotacji towarowej wymaga w przedsiębiorstwach handlowych i ich organizacjach nadrzędnych głębszego badania na bazie pełnego, lecz odpowiadającego ekonomice obrotu towarowego, zaopatrzenia poszczególnych szczebli handlu uspołecznionego w asortymenty wchodzące w uzgodniony z organizacjami handlowymi plan produkcji w ujęciu rocznym jak również w ujęciu kwartalnym.

W ścisłym związku z zagadnieniem wskaźnika rotacji występuje zagadnienie przestrzegania minimum asortymentowego zaopatrzenia osiągalnego na bazie planowanych dostaw masy towarowej, warunków magazynowych oraz sklepowych. Na tym odcinku nie jest jeszcze dobrze i w detalu i w hurcie. Magazyny przedsiębiorstw handlu hurtowego, zwłaszcza prowadzących artykuły przemysłowe, są niejednokrotnie zapełnione nadmiarami zapasów wykazujących niewspółmiernie wydłużoną a niekiedy minimalną rotację przy równoczesnym braku, zwłaszcza w okresach przed sezonowych a nawet i w pełni sezonu, artykułów potrzebnych ludności i przez nią poszukiwanych. Zjawiska te pomimo niewątpliwej poprawy z roku na rok ciągle jeszcze występują dość powszechnie o czym świadczą, poza stwierdzeniami organów kontroli administracyjnej i kontroli bankowej także liczne korespondencje nadsyłane do prasy codziennej oraz do „Gazety Handlowej". W handlu detalicznym ciągle jeszcze występuje brak szerszego wyboru w artykułach przemysłowych posiadanych na składzie przy występującym nadmiarze jednego wzoru, koloru lub numeru, gatunku itp.

Jeżeli do podanych wyżej uwag dodamy, że w roku 1955 w przedsiębiorstwach handlu hurtowego (składnicach zbytu i w hurtowniach) oraz w przedsiębiorstwach handlu detalicznego zapasy towarów wzrosły o około 16 proc. w stosunku do zapasów wyjściowych, pomimo dość poważnej obniżki cen, przy założonym planie utrzymania się zapasów na niezmienionym na ogół poziomie, dojdziemy do wniosku, że powiązania produkcji towarowej przemysłu kluczowego, terenowego i spółdzielczości pracy z wymaganiami konsumenta są niewystarczające oraz, że stan ten mógł powstać wskutek niedostatecznej jeszcze analizy rynku struktury obrotu towarowego i zapasów w przedsiębiorstwach handlowych jako też w rezultacie niewyciągania z tych analiz wniosków w branżowych planach zaopatrzenia i niekorygowania tych planów w dostatecznym stopniu w okresach kwartalnych.

Opieranie zatem wskaźników rotacji na prostych wyliczeniach wynikających ze stosunku obrotu i średniego zapasu (w przyjętym do obliczenia okresie czasu), co do struktury którego można mieć poważne zastrzeżenia, może prowadzić i prowadzi w praktyce do błędnych wniosków, dlatego też wydaje się wskazane stosowanie pomocniczej metody korygowania obliczenia wskaźnika rotacji w detalu i hurcie w oparciu o założenie prawidłowego obowiązującego w danych warunkach wachlarza asortymentowego przewidzianego zarządzeniami resortów przy uwzględnieniu średniego okresu cyrkulacji prawidłowego zestawu asortymentowego poszczególnych grup towarowych z wykluczeniem przy obliczaniu tego wskaźnika nadmiarów towarowych oraz rezerw przekraczających ilości wchodzące w zestaw prawidłowego zaopatrzenia asortymentowego.

Metoda ta jest trudna i wymaga szczegółowych badań ruchu asortymentów i grup towarowych obejmujących przeciętne prawidłowe zestawy asortymentowe danego okresu objętego planem. Badania te musiałyby być przeprowadzane dla każdego typu przedsiębiorstw pracujących w podobnych warunkach ekonomicznych (charakter obsługiwanego rejonu gospodarczego, warunki magazynowe, sklepowe itp.). Po zebraniu pewnego doświadczenia w tej mierze można by w ten sposób bezpośrednio na szczeblu centralnego zarządu lub wojewódzkiego zarządu handlu korygować wskaźniki oparte na metodzie statystycznej w dostosowaniu do warunków podległych im przedsiębiorstw. Wydaje się, że metoda ta wiązałaby się w większym stopniu z wymogiem posiadania prawidłowych zestawów asortymentowych i z ich ruchem w czasie.

Niewyprowadzanie z analizy rotacji asortymentów i grup towarowych operatywnych wniosków doprowadza do nagromadzenia, nieuzasadnionego gospodarczo, nadmiernych zapasów.

Finansowanie zapasów gospodarczo nieuzasadnionych z budżetu poprzez normatyw lub kredytami bankowymi jest z punktu widzenia ekonomiki obrotu towarowego i pieniądza nieuzasadnione. Finansowanie tego rodzaju zapasów może być dopuszczone przez pewien okres przejściowy z kredytów bankowych w ramach dozwolonych systemem kredytowym i obowiązującymi w tej mierze przepisami kredytowymi, lecz nie może ono i nie powinno wykraczać poza okres niezbędny do podjęcia środków, które należy zastosować, ażeby nadmierny zapas został zrealizowany. Trzeba przy tym pamiętać, że okres ten nie może być długi ze względu na to, że koszt wyprodukowania nadmiernego zapasu został już sfinansowany i że pieniądz wydatkowany na pracę nie został z rynku ściągnięty oraz, że zapas ten absorbuje część akumulacji przeznaczonej na inne cele.

Z tego względu problem wydłużonej cyrkulacji niektórych asortymentów towarowych poważnych ilościowo i wartościowo jest i musi być przedmiotem częstych dyskusji między przedsiębiorstwami, ich nadrzędnymi organizacjami gospodarczymi i bankami finansującymi, których zadaniem jest udzielanie przedsiębiorstwom kredytów krótkoterminowych.

Kredytowanie przedsiębiorstw handlowych jest przeprowadzane według przepisów o kredytowaniu obrotu towarowego, w których jako podstawowe drogowskazy dla określenia terminu spłaty zostały przyjęte wskaźniki rotacji w dniach, ustalone w rocznym planie handlowo-finansowym, przy ustalaniu normatywu zapasów towarów a dla zapasów towarowych gromadzonych na potrzeby sezonowe kredytowanie ich obejmuje okres od chwili ich zakupu do właściwego sezonu.

Jak wiadomo kredyt socjalistyczny powinien odpowiadać pięciu podstawowym warunkom, to jest powinna go cechować planowość, celowość, zwrotność, terminowość i materialne zabezpieczenie. Każda z tych cech wiąże się ściśle z działającym w gospodarce socjalistycznej prawem planowego proporcjonalnego rozwoju oraz z oparciem pieniądza socjalistycznego przede wszystkim na materialnym pokryciu zapasami towarowymi jak również z zasadą ekonomicznej gospodarki środkami obrotowymi postawionymi przedsiębiorstwom uspołecznionym do dyspozycji dla wykonania planowych zadań.

Realizując w praktyce te właściwości i wymogi kredytu socjalistycznego Narodowy Bank Polski dokonuje metodą kredytową dystrybucji środków pieniężnych na rzecz przedsiębiorstw działających na zasadach rozrachunku gospodarczego, zgodnie z socjalistycznym sposobem gospodarowania.

Z uwagi na to, że Narodowy Bank Polski wykorzystuje na cele kredytowe czasowo wolne środki przedsiębiorstw, organizacji oraz budżetu państwa gromadzone na rachunkach w jego oddziałach, kredyty udzielone przez Bank na planowe potrzeby, w naszym przypadku na cyrkulację towaru, muszą być spłacane z upływem ustalonych dla tej cyrkulacji terminów, w przeciwnym bowiem przypadku środki pieniężne doprowadzone do przedsiębiorstw w formie pożyczek na określone cele i okresy nie mogłyby być udzielone w formie kredytu na sfinansowanie nowopowstających planowych potrzeb innym lub tym samym przedsiębiorstwom a przydzielony im metodą kredytową pieniądz nie spełniałby funkcji kontrolnej prawidłowości przebiegu wykonania planu, to jest jeśli chodzi o przedsiębiorstwa handlowe przebiegu zakupu, sprzedaży, rozmiaru użytych do wykonania planu środków, wydatkowanych w związku z tym kosztów, rozliczeń itp., oprócz wymienionych w innym miejscu zjawisk, które na skutek odchyleń powstających w zakresie cyrkulacji towarów i pieniądza mogą wystąpić na rynku wskutek działania, jakkolwiek ograniczonego, prawa wartości.

Terminowa spłata kredytów świadczy o wykonaniu planu cyrkulacji towarowej zgodnie z jego założeniami. Jeżeli przedsiębiorstwo handlowe wykonało równocześnie w pełni plan sprzedaży i rentowności oznacza to, że planowana ekonomika obrotów została zachowana. Gdy w przedsiębiorstwie wzrastają zapasy towarowe ponad potrzeby pełnego zaspokojenia popytu na towary ze strony ludności i organizacji gospodarki uspołecznionej w okresie zaplanowanego cyklu cyrkulacji, udzielone na ten okres kredyty bankowe nie mogą być spłacone, co powinno skłonić Bank do interwencyjnego działania w formie stosowania sankcji przymusowej spłaty kredytu i do podejmowania innych środków interwencyjnych, jeżeli przedsiębiorstwo nie wykaże Bankowi, że wydłużenie cyrkulacji, powodujące ponadplanowy wzrost zapasów, posiada charakter przejściowy lub że wzrost ten wynika z innych uzasadnionych przyczyn gospodarczych, które spowodowały wcześniejszy ponadplanowy zakup na późniejsze potrzeby, lub które wpłynęły, ze względu na nieprzewidzianą sytuację na rynku towarowym, na opóźnienie realizacji zapasu.

Te ścisłe związki cyrkulacji towarowej i pieniądza wskazują na ważność funkcji wskaźnika rotacji jako instrumentu planowego określenia w gospodarce socjalistycznej szybkości obrotu towarowego oraz na konieczność redystrybucji środków pieniężnych przez bank socjalistyczny przedsiębiorstwom handlowym na okresy przyjętej w założeniach planu szybkości a raczej długości rotacji towarowej lub na potrzeby sezonowe.

Praktyka wykazuje, że przedsiębiorstwa handlowe niejednokrotnie zapominają w swojej działalności o zasadach, na których opiera się kredyt socjalistyczny i rozmiary obiegu pieniądza oraz wychodzą z założenia, że każdy towar bez względu na długość okresu jego przebywania na składzie, w magazynie lub sklepie powinien być sfinansowany kredytem i to możliwie najtańszym, gdyż wyprodukowany towar nie może się znajdować do chwili jego sprzedaży konsumentowi w innym miejscu jak tylko w przedsiębiorstwie handlowym, a wyłączanie towarów zbyt długo składowanych z kredytowania naraża tylko przedsiębiorstwa na niepotrzebne ich zdaniem koszty, to jest na karne odsetki od kredytów przeterminowanych i na karne opłaty za zwłokę w rozliczeniach. Istotnie w tych przypadkach przekroczenie kosztów następuje w przedsiębiorstwie, lecz chodzi o to, aby przedsiębiorstwo istniejącą nieprawidłowość odczuło i usunęło, albowiem gospodarka socjalistyczna opiera się na ekonomice gospodarowania i dlatego w celu osiągnięcia maksymalnych oszczędności w realizacji podstawowego prawa socjalizmu muszą być stosowane dźwignie, bodźce i sankcje.

Jedną z dźwigni planowego rozwoju gospodarki narodowej jest kredyt socjalistyczny, który ze względu na jego drugą funkcję — poza redystrybucją metodą kredytową wolnych czasowo w gospodarce narodowej środków — funkcję kontrolną przebiegu wykonania planów musi być związany z sankcjami w przypadkach, gdy jego wykorzystanie nastąpiło niezgodnie z przeznaczeniem i jeżeli jego spłata nie następuje w określonym czasie.

Uchwała Nr 526 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 roku w sprawie wzmożenia działalności Narodowego Banku Polskiego w zakresie pogłębienia rozrachunku gospodarczego i podniesienia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw, mając na uwadze tę właśnie funkcję kontrolną kredytu socjalistycznego zleciła Narodowemu Bankowi Polskiemu stosowanie w działalności kredytowej zróżniczkowania między przedsiębiorstwami wykonującymi planowe zadania w zakresie produkcji, obrotu, akumulacji i zapasów oraz przedsiębiorstwami nie wykonującymi zadań w tym zakresie. Przedsiębiorstwa wykonujące planowe zadania mogą korzystać z pewnych przywilejów i udogodnień, natomiast w odniesieniu do przedsiębiorstw nie wykonujących planowych zadań został rozszerzony wachlarz stosowanych przez Bank sankcji jak między innymi w odniesieniu do przedsiębiorstw prowadzących złą gospodarkę zapasami materiałowymi i towarowymi wprowadzenie na (żądanie banku) akredytywy w rozliczeniach z dostawcami, pozbawienie przedsiębiorstwa prawa korzystania z określonych rodzajów kredytów i inne.

Należałoby z kolei rozważyć, jaka jest pozycja wyjściowa przedsiębiorstw handlowych w ich walce o jak najlepsze zaopatrzenie ludności, o wykonanie planu obrotu towarowego i planu zapasów.

Założony w narodowym planie gospodarczym każdego roku wzrost obrotu towarowego jest związany z przewidzianym w tym planie wzrostem dobrobytu ludności i wzrostem produkcji. Pokrycie towarowe przewidziane w bilansie towarowym bazuje na posiadanych zapasach wyjściowych oraz na spływie masy towarowej z produkcji przemysłów kluczowych oraz ze źródeł zdecentralizowanych i z importu.

Na podstawie wskaźników i zadań planu rocznego zawierane są przez organizacje handlowe umowy i uzgodnienia z przemysłami z zachowaniem założeń tych wskaźników.

Decydujące znaczenie dla ilości i jakości masy towarowej dostarczanej z przemysłu do handlu mają narady kwartalne, które w myśl zarządzeń ministra handlu wewnętrznego Nr 355 z dnia 7.X.1954 roku odnośnie artykułów przemysłowych oraz Nr 376 z dnia 28.V.1953 roku odnośnie artykułów spożywczych, wydanych w porozumieniu z Przewodniczącym Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego oraz zainteresowanymi ministrami — organizowane są przez centralne zarządy handlu, podległe ministrowi handlu wewnętrznego lub przez niego nadzorowane z wojewódzkimi jednostkami organizacyjnymi tych centralnych zarządów oraz z przedstawicielami zainteresowanych zakładów produkcyjnych i nadzorujących je jednostek. Zarządzenia te zawierają postanowienia jakie elementy istotne dla określenia rodzaju ilości, jakości i terminów dostaw powinny zawierać umowy o dostawę towarów, określają zakres, tryb i metody badania towaru i związanego z tym dalszego postępowania. Ponadto w sprawie usprawnienia trybu planowania oraz obrotu artykułami włókienniczymi i odzieżowymi obowiązuje zarządzenie Nr 215 ministrów przemysłu lekkiego i handlu wewnętrznego z dnia 15 lipca 1954 roku, określające tryb postępowania przy planowaniu i uzgadnianiu masy towarowej w okresach kwartalnych.

Zarządzenia te, jak również zarządzenie ministra handlu wewnętrznego Nr 343 z dnia 21 grudnia 1955 roku w sprawie obowiązku zawierania umów o dostawę towarów, wydane w związku z postanowieniami § 17 Uchwały Nr 526 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 roku dają przedsiębiorstwom i organizacjom handlowym pełną możność operatywnego współdziałania i zawierania umów o dostawę zabezpieczających potrzeby pokrycia obrotu towarowego odpowiednio do tych potrzeb masą towarową i zapobiegających przenikaniu do handlu towarów złych i nadmiernych. Krótko można by określić te postanowienia słowami, że handel posiada możność dokonywania zamówień dostosowanych do potrzeb obrotu.

Należy jednak pamiętać o tym, że produkcja towarowa przemysłu opiera się na zgłoszonych, a następnie umówionych czy zamówionych zapotrzebowaniach masy towarowej przez handel. Przemysł jest w swojej produkcji związany wskaźnikami planu. Zatem handel może pracować ekonomicznie w oparciu o zamówienia — należy to jeszcze raz podkreślić — będące wynikiem analizy popytu i potrzeb konsumpcyjnych ludności, posiadanych zapasów, ich ruchu cyrkulacyjnego, w oparciu o dobre kierunki podziału masy towarowej, terminowe dostawy i sprawną obsługę nabywców. Przemysł powinna cechować dyscyplina w wykonaniu zamówień co do rodzaju, ilości, jakości i terminu dostaw.

Te powszechnie znane zasady obowiązujące w rozrachunku gospodarczym warto przypomnieć w tym miejscu dlatego, że przy braku wnikliwej analizy rynku i potrzeb zaopatrzeniowych następują błędy w zgłoszeniach rocznych i kwartalno-miesięcznych produkcji, dokonywanych przez handel, w rezultacie czego powstają nadmiary i braki w zaopatrzeniu, przy czym obserwuje się tendencję mechanicznego rozdziału przez niektóre centralne zarządy nadmiarów dostaw na niezainteresowane w ich odbiorze jednostki organizacyjne posiadające już niejednokrotnie u siebie nadmierne ilości przydzielanych im do odbioru asortymentów.

Pomimo poważnych osiągnięć w zakresie analizy, uzgadniania masy towarowej i poprawienia jej jakości trzeba stwierdzić, że nie we wszystkich centralnych zarządach i organizacjach handlowych oraz zakładach przemysłowych osiągnięcia te są zadowalające. I tak na przykład jeżeli w składnicach i hurtowniach podległych centralnemu zarządowi hurtu tekstylnego w okresie trzech lat od 1953 roku do 1955 roku zapasy tkanin bawełnianych wyrażone w metrach wzrosły blisko ośmiokrotnie wskazuje to, że analiza rynku, posiadanych zapasów i dostosowanie zamówień rocznych i kwartalnych w przemyśle do potrzeb ludności pozostają w rozbieżności albo też, że przemysł bawełniany wykonuje ponadplanowe dostawy, a składnice i hurtownie tekstylne odbierają je w ilościach przekraczających zamówienia i istniejące potrzeby.

Oddział Wojewódzki w Krakowie w protokole z posiedzenia wojewódzkiej komisji dla spraw planu kasowego z maja, omawiając zagadnienia wykonania obrotu towarowego podaje przykładowo między innymi, że na terenie Nowego Sącza występuje ciągły brak artykułów potrzebnych dla tamtejszego rynku. Dystrybutorzy zmuszeni są do bezpośrednich wyjazdów do składnicy wojewódzkiej lub na inne tereny i dokonywania przerzutów. Ponadto z wypowiedzi kierownika hurtowni wynika, że dyrekcja WHT w Krakowie kategorycznie odmówiła jakichkolwiek dostaw wełny i jedwabiu nowych wzorów z uwagi na wysokie stany ponadnormatywne niechodliwych towarów w tych branżach w tamtejszym magazynie.

W związku z tym zaistniała paradoksalna sytuacja. Z jednej strony detal uskarża się na wadliwe zaopatrzenie w masę towarową, gdy z drugiej strony magazyn podhurtowni jest mocno przeładowany i nie ma perspektyw na upłynnienie tego zapasu na terenie tamtejszego powiatu (miasta) z uwagi na nieodpowiedni kolor, deseń lub ocenę materiałów.

Na taki stan gospodarki towarowej wpłynęła, zdaniem komisji, wadliwa organizacja dostaw na szczeblu hurtowni wojewódzkiej lub z poszczególnych składnic. Rozdzielniki sporządzane są odgórnie nie w oparciu o zapotrzebowania, które powinny być składane tak przez kierowników podhurtowni jak też przez dystrybutorów detalicznych, co umożliwiłoby rozeznanie potrzeb danego terenu i powiązania dostaw z zapotrzebowaniem. Ponadto rozdzielniki realizowane są pod kątem widzenia wartościowym, bez uwzględniania całego wachlarza (zestawu) asortymentu. Przykładem niewłaściwych dostaw towarowych jest dokonanie w listopadzie 1955 roku przez wojewódzką hurtownię pół wagonu firanek raszlowych, które podhurtownia posiadała już w nadmiarze i mimo że rozdzielnik nie przewidywał danego artykułu.

Analogiczna sytuacja istniała przy dostawach żorżety i materiału pieluszkowego.

Protokół ten podaje, że również na terenie Nowego Targu występują poważne braki w artykułach tekstylnych, przy równoczesnym posiadaniu przez detal i podhurtownie materiałów niechodliwych na skutek nieodpowiednich wzorów, kolorów i splotów tkanin.

Jako przyczyny przedstawionego w protokole wojewódzkiej komisji do spraw planu kasowego stanu rzeczy na odcinku tekstyliów są według tego protokołu następujące:

1) brak analizy rynku i nieuwzględnianie przy dostawach zapotrzebowań oddolnych przy sporządzaniu rozdzielników, są one sporządzane odgórnie,

2) składnice nie uwzględniają wachlarza asortymentowego podanego w rozdzielniku, lecz kierują się przede wszystkim jego wartością, w związku z czym ze składnic napływają do poszczególnych podhurtowni asortymenty nie zamawiane, posiadane już w nadmiarze.

Wskutek takiej praktyki dostaw podhurtownie posiadają nadmierne zapasy ponadnormatywne o ograniczonych wzorach i kolorach, bez pełnego zestawu asortymentowego i odczuwają w związku z tym wielkie trudności magazynowe, a odbiór towarów trwa niejednokrotnie długo wskutek niemożności uzyskania dostępu do złożonego towaru.

Centralny Zarząd Handlu Odzieżą przypisuje wzrost remanentów w hurcie w 1955 roku, pomimo przekroczenia planu obrotu, niedostatecznemu rozeznaniu masy towarowej w magazynach, brakowi rozeznania remanentów trudnozbywalnych, brakowi wskaźnika rotacji na poszczególne asortymenty, produkcji w nieodpowiednich kolorach oraz zakupom pozaplanowym ze źródeł zdecentralizowanych. Podobne sytuacje istnieją również w niektórych in-

nych centralnych zarządach i organizacjach handlowych. Na przykład na posiedzeniu podkomisji do spraw obrotu towarowego w Łodzi w dniu 4 czerwca bieżącego roku zobowiązano Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Obuwiem do zainteresowania władz nadrzędnych sprawą celowości dalszego odbioru produkcji towarów nie mających zbytu, uprzedzając o ewentualnym zastosowaniu przez Bank akredytywy w odniesieniu do asortymentów niechodliwych.

Handel detaliczny w licznych przypadkach nie przestrzega zarządzenia ministra handlu wewnętrznego Nr 180 z dnia 15 maja 1954 roku w sprawie zasad i trybu ustalania minimum asortymentowego artykułów przemysłowych oraz zarządzenia ministra handlu wewnętrznego Nr 16 z dnia 26 stycznia 1955 roku w sprawie wprowadzenia powszechnego minimum asortymentowego dla artykułów wełnianych, bawełnianych, jedwabnych, gospodarstwa domowego, drzewno-szczotkarskich, chemii gospodarczej, ceramicznych, żelaznych, farmaceutycznych, elektrotechnicznych materiałów budowlanych i obuwia. Wywołuje to ten skutek, że punkty sprzedaży detalicznej niejednokrotnie nie posiadają artykułów znajdujących się w nadmiarze w hurcie, o czym dość często znajduje się stwierdzenia w protokołach z posiedzeń wojewódzkich komisji dla spraw planu kasowego.

Sytuację na odcinku rotacji i dynamiki zapasów w handlu komplikuje niedostateczna jeszcze koordynacja produkcji z potrzebami rynku oraz w niemałym stopniu układ cen niektórych asortymentów lub ich relacje wewnętrzne w tej samej grupie towarowej.

Praktyka wykazuje, że korektury błędów powstających na tym odcinku są dokonywane na podstawie uchwał Prezydium Rządu, co do których wnioski są przedstawiane dopiero po dłuższym okresie magazynowania zapasów trudnozbywalnych z powodu zbyt wysokiej ceny.

Na tle powyższych uwag wypada postawić sobie z kolei pytanie, jaką politykę kredytową mają prowadzić oddziały Banku w stosunku do zapasów wykazujących z różnych przyczyn słabą rotację, czy polityka ta ma być łagodna, czy rygorystyczna. Trzeba sobie przy tym wyraźnie powiedzieć, że dotychczasowe oddziaływanie Banku na przedsiębiorstwo handlowe i na zakłady produkcyjne nie odpowiadało tym zadaniom, jakie centralnemu Bankowi wyznacza system socjalistycznego gospodarowania. Polityka ta była zbyt liberalna i pozostawała pod zbyt dużym naciskiem interwencyjnym zainteresowanych przedsiębiorstw, branż i resortów.

Można też stwierdzić, że w polityce tej brakowało w wielu oddziałach Banku oparcia o dobre rozpoznanie struktury zapasów, rotacji ważniejszych asortymentów, nadmiarów i błędów w zaopatrzeniu, powiązań umownych odbiorców z dostawcami.

Polityka kredytowa oddziałów Banku musi oddziaływać, zgodnie z postanowieniami uchwały Nr 526, bardziej aktywnie na gospodarkę towarową przedsiębiorstw, przy czym należy pamiętać o tym, że powinna ona być pozbawiona wszelkiej nerwowości i nieprzemyślanego rozpoznania i działania. Powinna ona jednak być — w oparciu o analizę przede wszystkim rotacji zapasów — zdecydowana i konsekwentna na podłożu aktualnych w pełni obowiązujących przepisów o kredytowaniu obrotu towarowego.

Najważniejszymi instrumentami oddziaływania na przedsiębiorstwa handlowe na odcinku zapasów są przemyślane analitycznie wyłączenia zapasów nadmiernych i trudnozbywalnych z kredytowania oraz również przemyślane stosowanie akredytyw, zwłaszcza wobec składnic i hurtowni odbierających nieuzasadnione gospodarczo nadmiary towarowe z zakładów przemysłowych.

J. Gładysz

ZNACZENIE PRZYMUSOWYCH ROZLICZEŃ W FORMIE AKREDYTYWY W PRZEDSIĘBIORSTWACH HANDLOWYCH

Uchwała Nr 526 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 r. w sprawie wzmożenia działalności Narodowego Banku Polskiego w zakresie pogłębienia rozrachunku gospodarczego i podniesienia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw nakłada na Bank obowiązek zaostrzenia rygorów przy kredytowaniu ponadnormatywnych środków obrotowych w odniesieniu do przedsiębiorstw, które prowadzą nieprawidłową gospodarkę zapasami, a mianowicie — przez odmowę kredytowania zapasów gospodarczo nie uzasadnionych oraz skrócenie terminów płatności kredytu na nadzwyczajne potrzeby.

Ponadto w stosunku do tych przedsiębiorstw Narodowy Bank Polski może stosować między innymi następujące sankcje:

1) wprowadzenie akredytywy jako obowiązującej formy rozliczeń z poszczególnymi dostawcami i zaprzestanie udzielania kredytu na należności fakturowe tym dostawcom, którzy mimo otrzymania zawiadomienia Banku o wprowadzeniu akredytywy będą kontynuowali dostawy bez jej otwarcia;

2) uzależnianie udzielania kredytu na akredytywy od celowości nabycia przez przedsiębiorstwo materiałów lub towarów.

Zarządzenie wykonawcze Prezesa Banku Nr A/60/55 zawiera ogólne postanowienia co do stosowania tej formy rozliczeń. W szczególności zarządzenie postanawia, że sankcja w postaci przymusowych rozliczeń za pomocą akredytywy powinna być przez oddziały stosowana w pierwszym rzędzie wobec przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych.

Wprowadzenie omawianej formy rozliczeń w stosunku do tych przedsiębiorstw nie nasuwa większych trudności tak od strony technicznej, jak i od strony skutków ekonomicznych ich działania. Przymusowe rozliczenia w formie akredytywy stosowane wobec przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych mają raczej ograniczony zasięg działania, gdyż wpływają bezpośrednio na kształtowanie się zapasów prawie wyłącznie u odbiorcy i dostawcy.

Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa handlowe, to przymusowe rozliczenia w formie akredytywy w zasadzie nie powinny być stosowane wobec składnic i hurtowni odbierających wyroby gotowe z zakładów produkcyjnych w przypadku dostaw umownych, na dostawy pozaumowne zaś nie ma potrzeby wprowadzania ich, gdyż otrzymująca takie dostawy jednostka handlowa powinna składać odmowę akceptu żądań zapłaty wystawionych na nią za te dostawy.

W pewnych przypadkach jednak może okazać się konieczne wprowadzenie przymusowych rozliczeń w formie akredytywy również w odniesieniu do wyżej wyszczególnionych odbiorców, a mianowicie wtedy, gdy na przykład odbiorca posiada już stwierdzony nie uzasadniony gospodarczo nadmiar pewnych artykułów, a pomimo zwrócenia mu na to uwagi ze strony Banku w dalszym ciągu dokonuje zamówień na dostawy tych artykułów, albo nie składa

odmowy akceptu żądań zapłaty za dostawy złej jakości lub pozaumownej, jak również wtedy, gdy w wyniku rozeznania potrzeb rynku chodzi o wywarcie nacisku na przedsiębiorstwa zbytu lub hurtu w kierunku zmiany umów z zakładami produkcyjnymi w celu dostosowania dostaw do potrzeb rynku.

Natomiast sprawa wprowadzenia przymusowych rozliczeń w formie akredytywy za dostawy towarowe ze składnic do hurtowni i z hurtowni do przedsiębiorstw handlu detalicznego ma szerszy zasięg działania, niż to obserwujemy w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych. Tu mianowicie działanie tych rozliczeń wybiega znacznie poza krąg odbiorca - dostawca, powodując również zmiany w zaopatrzeniu rynku w towary, co z kolei może odbić się i zazwyczaj odbija się na wykonaniu planu utargów w detalu, a więc i wykonaniu planu kasowego.

Poza tym przymusowe rozliczenia w formie akredytywy mają na celu uniemożliwienie odbiorcy — przedsiębiorstwu przemysłowemu lub usługowemu dalszego gromadzenia gospodarczo nie uzasadnionych zapasów materiałowych, natomiast rozliczenia takie w stosunku do odbiorcy-przedsiębiorstwa handlowego mogą mieć podwójne oddziaływanie, a mianowicie z jednej strony zapobiegają niepotrzebnemu gromadzeniu przez odbiorcę gospodarczo nie uzasadnionych zapasów towarów, a z drugiej strony chronią odbiorcę przed dostawą towarów, które posiada w nadmiarze, a które mu dostawca realizujący dostawy na podstawie rozdzielników, pomimo sprzeciwu odbiorcy, w dalszym ciągu nadsyła.

W tym ostatnim przypadku Bank, wprowadzając przymusowe rozliczenia w formie akredytywy, bierze wyraźnie odbiorcę w obronę przed pewnego rodzaju samowolą w dostawach z inicjatywy dostawcy lub z inicjatywy jednostki nadrzędnej odbiorcy.

Jak widzimy splot różnorodnych zazębiających się nawzajem skutków ekonomicznych, występujących przy przymusowych rozliczeniach w formie akredytywy w odniesieniu do przedsiębiorstw handlowych, sprawia, że wprowadzenie omiawianych rozliczeń powinno być robione z rozwagą, gdyż w tym przypadku Bank bezpośrednio występuje w roli czynnika kształtującego politykę handlową przedsiębiorstwa, a więc również i stosunki na rynku towarowym.

Tym się tłumaczy dotychchzasowa ostrożność oddziałów Banku, które tylko w bardzo nielicznych przypadkach wprowadziły przymusowe rozliczenia w formie akredytywy i to w stosunku do niektórych przedsiębiorstw handlowych (podległych CZ Handlu Tekstylnego, CZ Handlu Odzieżą i CZ Handlu Artykułami Fotograficznymi i Precyzyjno-Optycznymi).

Badając funkcjonowanie omiawianych rozliczeń, można było ustalić błędy, jakie popełniono przy ich wprowadzeniu, a co za tym idzie ustalić, jakie warunki powinny być spełnione, aby zabezpieczyć na przyszłość prawidłowe funkcjonowanie tych rozliczeń.

Pierwszy i zasadniczy warunek przewidziany również zarządzeniem Prezesa Banku (ZP Nr A/60/55), jest ten, aby obowiązek rozliczeń w formie akredytywy zastosować tylko do dostaw tych towarów, posiadanych w nadmiarze, które w sposób decydujący wpływają na kształtowanie się ponadnormatywnych zapasów towarowych w przedsiębiorstwie.

Otóż warunek ten przeważnie nie był przez oddziały przestrzegany. Jak wynika z reklamacji przedłożonej przez Centralny Zarząd Handlu Tekstylnego Departamentowi Kredytów Handlu, I Oddział Miejski NBP w Opolu wprowadził obowiązek rozliczeń w formie akredytywy za dostawy 83 artykułów ze składnic CZ Handlu Tekstylnego do Wojewódzkiej Hurtowni Tekstylnej w Opolu, wysyłając odpowiednie zawiadomienia, w których podane zostały symbole oraz gatunki poszczególnych artykułów, a mianowicie:

a) w branży jedwabniczo-dekoracyjnej	—	7 pozycji
b) w branży lnianej	—	4 pozycje
c) w branży bawełnianej	—	40 pozycji
d) w branży wełnianej	—	32 pozycje
Razem	—	83 pozycje

IV Oddział Miejski NBP w Gdańsku wprowadził obowiązek rozliczeń w formie akredytywy za dostawy do Wojewódzkiej Hurtowni Tekstylnej w Gdańsku jeszcze na większą ilość, bo na 245 artykułów, a mianowicie:

a) w branży jedwabniczo-dekoracyjnej	—	130 pozycji
b) w branży lnianej	—	8 pozycji
c) w branży bawełnianej	—	41 pozycji
d) w branży wełnianej	—	66 pozycji
Razem	—	245 pozycji

Już na pierwszy rzut oka wydaje się rażąco wysoka ilość artykułów, za dostawy których obowiązują rozliczenia w formie akredytywy.

Poza tym przy tak dużej ilości artykułów zastrzeżonych do rozliczeń w formie akredytywy jest bardzo utrudniona kontrola ze strony oddziału czy zastrzeżenie to jest przez dostawców honorowane. Ponadto wprowadzenie przymusowych rozliczeń w formie akredytywy w stosunku do tak dużej ilości artykułów może mieć nawet ujemne skutki, jeśli chodzi o zaopatrzenie rynku, gdyż dostawca, któremu za wysyłkę artykułów objętych obowiązkiem rozliczeń w formie akredytywy, bez uprzedniego jej otwarcia, grozi sankcja pozbawienia prawa korzystania z kredytu na należności fakturowe na okres od 15 do 30 dni, aby nie przeoczyć w wysyłce zastrzeżonego artykułu, w ogóle wstrzymuje się z dostawami w danej branży. Miało to na przykład miejsce w stosunku do Wojewódzkiej Hurtowni Tekstylnej w Gdańsku w odniesieniu do całej branży jedwabniczo-dekoracyjnej.

Ale żeby z setek artykułów wybrać tylko nieliczne, które w sposób decydujący rzutują na kształtowanie się w przedsiębiorstwie ponadnormatywnych zapasów towarów, trzeba mieć dokładne rozeznanie. Rozeznania tego nie można opierać na przykład na sporządzonym przez przedsiębiorstwo wykazie towarów trudnozbywalnych, gdyż to może prowadzić do błędnych wniosków i do niepotrzebnego wprowadzenia przymusowych rozliczeń w formie akredytywy na zbyt dużą ilość artykułów. Na tym wykazie bowiem mogą figurować również artykuły, których zapasy wartościowego mogą się nawet kształtować w poważnych sumach, lecz może nie zachodzić potrzeba wprowadzenia obowiązku rozliczeń w formie akredytywy, gdyż artykułów tych nie ma już w składnicach, wobec czego nie istnieje możliwość ich spływu do hurtowni. Dokładne rozeznanie zatem można sobie wyrobić tylko na podstawie kartotek ilościowo-wartościowych, na których księgowane są obroty zakupu i sprzedaży. Jeśli więc kartoteka ilościowo-wartościowa dla danego artykułu od dłuższego czasu nie wykazuje zakupu istnieje uzasadnione przypuszczenie, że tego artykułu już u dostawcy nie ma, wobec czego nie zachodzi potrzeba wprowadzania przymusowych rozliczeń za pomocą akredytywy na ten artykuł, choćby nawet zapas jego w magazynie był poważniejszy. W ten sposób można ograniczyć ilość artykułów, w stosunku do których zachodzi potrzeba wprowadzenia tego rodzaju rozliczeń.

Następnym warunkiem prawidłowego funkcjonowania rozliczeń w formie akredytywy jest dokładne określenie artykułu objętego tą sankcją. Z tego względu przy wprowadzeniu przymusowych rozliczeń w formie akredytywy należy operować symbolami, gdyż tylko w ten sposób

zabezpieczyć można dokładną kontrolę spływu zastrzeżonych artykułów. Należy podkreślić, że symbole muszą być podane dokładnie w zawiadomieniach do odbiorców i dostawców. W czasie weryfikacji — dotychczas wprowadzonych przymusowych rozliczeń w formie akredytywy — okazało się, że w niektórych wypadkach symbole były podane błędnie. W celu uniknięcia jakichkolwiek pomyłek lista artykułów, dostawy których mają być rozliczane w formie akredytywy, powinna być w miarę możliwości uzgadniana z przedsiębiorstwem objętym tą sankcją. W toku ustalania bowiem wspomnianej listy artykułów może się okazać, że nie ma potrzeby wprowadzania tych rozliczeń dla obrony odbiorcy przed nieuzasadnionymi dostawami w przypadku spływu masy towarowej na podstawie rozdzielników, gdy dostawy w pewnej branży zawsze są uzgadniane przez dostawcę z odbiorcą. Poza tym może się również okazać, że oddział pomimo dokładnej weryfikacji omawianych artykułów popełnił jednak pewne nieścisłości.

Jako jeden z następnych warunków prawidłowego funkcjonowania przymusowych rozliczeń w formie akredytywy jest dokonywanie przez oddziały, w drodze inspekcji, systematycznego badania gospodarki towarowej przedsiębiorstwa objętego sankcją. Jest to warunek istotny. W badanych przypadkach warunek ten nie był spełniony, gdyż niekiedy w okresie dwumiesięcznym od chwili wprowadzenia przymusowych rozliczeń w formie akredytywy oddziały nie przeprowadziły żadnej kontroli, umówiwszy się z przedsiębiorstwami, że one będą sygnalizowały oddziałowi uchybienia w przebiegu tych rozliczeń i zgłaszały gotowość otwierania akredytyw.

Tymczasem w tych przypadkach, gdy ten rodzaj rozliczeń chronić ma odbiorcę przed nieuzasadnionymi dostawami, odbiorca sam nie zawsze jest zainteresowany w zawiadomieniu na czas Banku o zaistnieniu warunków umożliwiających odstąpienie od tego rodzaju rozliczeń. Jako przykład podać można stanowisko Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa Handlu Odzieżą w Gdańsku, które zostało objęte omawianą sankcją. Otóż wśród artykułów zastrzeżonych do przymusowych rozliczeń za pomocą akredytywy były pończochy damskie steelon, symbol 900/758 — III gatunek i symbol 900/757 — III gatunek. Przy badaniu odnośnych kartotek okazało się, że pończoch damskich symbol 900/757 — III gatunek przez okres pierwszych trzech miesięcy upłynniono 1/3 pierwotnego zapasu. Aby więc nie dopuścić do zupełnego wyczerpania zapasu to jest w celu utrzymania pełnego zestawu asortymentowego, co ma ważne znaczenie dla zaopatrzenia rynku towarowego, należałoby już w kwietniu otworzyć dostawcy akredytywę na dostawę omawianego artykułu. Tymczasem przedsiębiorstwo nie zamierzało tego uczynić, gdyż w magazynie posiada poważny zapas pończoch damskich steelon symbol 900/758—III gatunek, który upłynnia w znacznie wolniejszym tempie. Wobec tego przedsiębiorstwo spodziewa się, że z chwilą całkowitego upłynnienia bardziej chodliwego zapasu pończoch damskich, zaistnieją lepsze warunki do przyśpieszenia upłynnienia zapasu mniej chodliwego pończoch damskich, gdyż odbiorca (handel detaliczny) z konieczności będzie musiał kupić i ten ostatni towar, nie mając żadnego wyboru. Oczywiście, że takie stanowisko hurtowni-odbiorcy jest niesłuszne, a nawet szkodliwe z punktu widzenia zaopatrzenia rynku.

Również w czasie kontroli stanu zapasów artykułów objętych przymusowymi rozliczeniami w formie akredytywy w Wojewódzkiej Hurtowni Tekstylnej w Opolu stwierdzono, że zapasy niektórych z tych artykułów zostały już po wprowadzeniu omawianych rozliczeń całkowicie upłynnione. Tymczasem przedsiębiorstwo dopiero po całkowitym upłynnieniu tych zapasów wystąpiło do Banku o otwarcie akredytywy na dostawy tych artykułów, co jest znowu niesłuszne, gdyż w tym przypadku wobec stosunkowo szybkiego upłynnienia zapasów tych artykułów, należało wystąpić do Banku o zniesienie w ogóle za dostawy omawianych artykułów przymusowych rozliczeń w formie akredytywy. Szybkie upłynnienie omawianych zapasów może świadczyć również, że przymusowe rozliczenia w formie akredytywy na dostawy niektórych artykułów były dość pochopnie wprowadzone, a więc bez należytego uprzedniego rozeznania. Z powyższego wynika, że w przypadku wprowadzenia przymusowych rozliczeń w formie akredytywy można by przyjąć jako obowiązujące następujące zasady:

1) otwierać w porę akredytywy na dostawy zastrzeżonych artykułów w miarę ich upłynniania, aby nie dopuścić do braków w zaopatrzeniu rynku;

2) znosić rozliczenia w formie akredytywy za dostawy zastrzeżonych artykułów, które stosunkowo szybko zostały upłynnione, lub gdy istnieją realne przesłanki, że to w najbliższym czasie nastąpi.

W toku inspekcji oddziały powinny badać gospodarkę materiałową i towarową przedsiębiorstwa, nie tylko z punktu widzenia wyżej przytoczonych zasad, ale również kontrolować czy dostawcy nie dokonują dostaw materiałów i towarów, objętych obowiązkiem rozliczeń w formie akredytywy, pomimo nieotworzenia przez odbiorcę akredytywy na te dostawy, jak również czy nie dokonują dostaw w zasadzie takich samych artykułów (na przykład ubrania męskie), ale oznaczonych innymi symbolami. W tym ostatnim przypadku obowiązek rozliczeń w formie akredytywy należałoby rozszerzyć i na inne symbole tego samego artykułu.

Z omówionych wyżej przykładów wynika również, że ilość zastrzeżonych artykułów, dostawy których powinny być rozliczane w formie akredytywy, bardzo wydatnie się zmniejszy, gdy zainteresowane oddziały przeprowadzą kontrolę w przedsiębiorstwach, objętych tą sankcją w myśl podanych wyżej wytycznych.

Należy podkreślić, że niezależnie od wprowadzenia za dostawy pewnych artykułów przymusowych rozliczeń w formie akredytywy, wyłączenia z kredytowania zapasów tych artykułów powinny być dokonywane według ogólnie obowiązujących zasad.

Na zakończenie należy zaznaczyć, że ostatnio w niektórych oddziałach występuje niezdrowy objaw, upatrujący we wprowadzaniu przymusowych rozliczeń w formie akredytywy jedyne remedium na usunięcie występujących w przedsiębiorstwach nieprawidłowości w gospodarce zapasami, zanim jeszcze zostały wyczerpane inne środki oddziaływania. Wspomniane na wstępie zarządzenie Prezesa (A/60/55) wyraźnie podkreśla, że obowiązek rozliczeń z dostawcami w formie akredytywy może być wprowadzony w stosunku do przedsiębiorstw, które prowadzą nieprawidłową gospodarkę materiałową lub towarową, w szczególności w tych przypadkach, gdy w przedsiębiorstwie tworzą się ponadnormatywne stany zapasów na skutek dokonywania nadmiernych zakupów, **a stosowane przez oddział środki oddziaływania (interwencje, sankcje bankowe, wyłączenia zapasów z kredytowania) nie przyniosły pozytywnych rezultatów.**

Tak więc koniecznym warunkiem wprowadzenia przymusowych rozliczeń w formie akredytywy jest uprzednie wyczerpanie innych wyszczególnionych wyżej środków oddziaływania. Inny sposób postępowania mógłby prowadzić do demobilizacji przedsiębiorstwa na odcinku starań o uzdrowienie gospodarki zapasami i jako taki mijałby się z celem, który wyraźnie został wytyczony uchwałą Nr 526/55 Prezydium Rządu.

T. Drużyński

POLEPSZYĆ ODDZIAŁYWANIE BANKU NA GOSPODARKĘ SPÓŁDZIELNI „SAMOPOMOC CHŁOPSKA"

Opracowanie niniejsze nie ma na celu podsumowania ani dania oceny wyników wzmożonego, w związku z uchwałą Nr 526, oddziaływania aparatu bankowego na gospodarkę i działalność spółdzielni „Samopomoc Chłopska". Na tle obserwacji, spostrzeżeń bezpośrednich, nadchodzącej korespondencji oraz wypowiedzi przedstawicieli oddziałów i pracowników pionu CRS pragnę omówić istotne elementy tego oddziaływania, skuteczność ich oraz zasadnicze mankamenty występujące w tym zakresie w pracy oddziałów.

Wstępem i podstawą do zastosowania odpowiednich środków oddziaływania na gospodarkę spółdzielni „Samopomoc Chłopska" jest klasyfikacja ich dokonywana na podstawie zasad ogólnych i w ogólnie obowiązujących terminach. Sama klasyfikacja nasuwała i nasuwa w dalszym ciągu zarówno oddziałom jak i przedsiębiorstwom szereg wątpliwości i zastrzeżeń, a oto ważniejsze z nich:

a) jak powinno się oceniać działalność skupu — czy łącznie z działalnością GS (zaopatrzenie), czy też odrębnie? Jak wiadomo działy skupu stanowią odrębne zakłady GS, zorganizowane na zasadach pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego z tym, że wiele elementów finansowych mają wspólnych z GS (na przykład fundusze własne, kredyt normatywny itp.) i właściwie wobec członków, zarządu i na zewnątrz występują z GS jako jedno przedsiębiorstwo. Wydaje się, że przy istnieniu rozrachunku gospodarczego (nawet z pewnymi brakami) niesłuszne byłoby niewykorzystywanie go do pogłębienia oceny działalności i w wyniku jej zastosowania odpowiednich środków oddziaływania. Kłopotliwą sprawą jest ustalenie kryteriów oceny działów skupu. Z punktu widzenia gospodarczego dział skupu pracuje lepiej, jeśli dokonuje większego skupu (zakupu). Tymczasem jednak w sprawozdaniach finansowych, które są podstawą oceny działalności nie występują pozycje zakup (skup). Z konieczności więc przyjęto jako jeden z elementów oceny działalności obrót (sprzedaż) działu skupu, zakładając, że mniej więcej jest on równy zakupowi. Dział skupu powinien jak najszybciej przekazywać skupioną masę towarową do właściwych jednostek gospodarczych (zboże — PZZ, jaja i drób — jednostkom Centralnego Zarządu Przemysłu Jajczarsko-Drobiarskiego, skóry surowe — Centralnemu Zarządowi Surowców Włókienniczych i Skórzanych. Może się jednak zdarzyć, że na skutek pewnych okoliczności zewnętrznych dział skupu nie wykonuje planu sprzedaży, a wykonuje plan skupu, co powoduje gospodarczo usprawiedliwony wzrost remanentów. W tym przypadku nie powinno być żadnych przeszkód do uznania planu obrotu za wykonany;

b) kryteria klasyfikacji GS. Wydaje się, że w wielu oddziałach występują pod tym względem pewne przegięcia. Mianowicie z reguły nie zalicza się GS do dobrze pracujących, jeśli występuje w niej niedobór funduszów własnych w obrocie lub nieznaczne kwotowo nieprawidłowości w strukturze i finansowaniu środków obrotowych. Tymczasem sprawa tak nie wygląda. Zagadnienie kształtowania się funduszów własnych w obrocie przynajmniej w wysokości minimum ustalonego przez Bank jest sprawą wysokości kredytu normatywnego, a nie sprawą oceny działalności przedsiębiorstw. Jasną jest rzeczą, że prawdopodobnie GS, która ma niedobór funduszów własnych w obrocie, nie wyrównywany kredytem bankowym, nie osiąga planowanego wyniku bilansowego, a więc jednego z podstawowych kryteriów oceny.

Obowiązujące przepisy uprawniają dyrektora oddziału do stosowania kryteriów dodatkowych, poza podstawowymi (wykonanie planu obrotu i planu wyniku bilansowego). Stosowanie tych uprawnień powinno być oparte na głębokim rozeznaniu sytuacji i gospodarki spółdzielni w dłuższym okresie czasu oraz z dużą obiektywnością. Obecnie dość powszechnym zjawiskiem jest zaliczanie spółdzielni, na przykład w trzecim kwartale 1955 roku, do dobrze pracujących, w następnym zaś do źle pracujących, jeszcze w następnym do dobrze pracujących itd. Jest to wynikiem zbyt mechanicznego stosowania kryteriów podstawowych jak również zdarzają się często przypadki świadomego zaniżania przez PZGS zadań planowych dla spółdzielni, które były przedtem zaliczone do źle pracujących. Bowiem w pionie CRS nie dzieli się narodowego planu gospodarczego na kwartały, natomiast obowiązują plany operatywne ustalane na początku każdego kwartału. Rozsądne stosowanie uprawnień dyrektora oddziału powinno prowadzić do wykluczenia przypadkowości i moim zdaniem nie powinno się obdarowywać przywilejami takiej spółdzielni, która ma wysokie straty z lat ubiegłych, nieprawidłowości w gospodarce środkami obrotowymi, nie wykazuje poprawy, a dzięki przypadkowemu ułożeniu się sprzyjających warunków gospodarczych lub zbyt niskiemu ustaleniu zadań wykonała na przykład w pierwszym kwartale bieżącego roku plan obrotów, a co się zwykle z tym wiąże — planowany wynik, bardzo często w dodatku na skutek opóźnionego księgowania kosztów, co znajduje swoje odbicie w wynikach kwartału czwartego. Odwrotnie, nie podnosi autorytetu Banku zaliczenie takiej spółdzielni do źle pracujących, która od lat cieszy się dobrą opinią, osiąga wysokie zyski, ma porządek w księgowości, w gospodarce zapasami itp., a nie wykonała wyjątkowo w pełni planu obrotów i planowanego wyniku w danym kwartale;

c) wiele oddziałów w korespondencji i w bezpośrednich rozmowach stawiało wnioski o dokonywanie klasyfikacji przedsiębiorstw handlowych na podstawie wykonania zadań planowych od początku roku (a nie w każdym kwartale odrębnie). Podstawowe uzasadnienie tych wniosków, to układ sprawozdań finansowych, ciągniony od początku roku, odpowiedzialność przedsiębiorstwa za wykonanie planu w przekroju rocznym oraz większa stabilność w klasyfikacji przedsiębiorstw, od klasyfikacji według wykonania planu w poszczególnych kwartałach roku. Wydaje się jednak, że przyjęcie tego wniosku miałoby również bardzo poważne strony ujemne. Dopóki przedsiębiorstwa otrzymują zadania kwartalne, Bank nie może przyjmować innej podstawy do klasyfikacji. W przeciwnym bowiem razie rezygnowałby z mobilizującej roli oceny i jej skutków dla przedsiębiorstwa na tle aktualnych zadań. Poza tym handel uzależniony jest od wielu warunków ogólnogospodarczych i psychologicznych konsumenta, które niesposób jest przewidzieć na cały rok naprzód, a może o wiele lepiej można je przewidzieć w poszczególnych kwartałach. Na przykład handel wiejski wykonał plan operatywny pierwszego kwartału bieżącego roku ze znaczną nadwyżką (średnio w 109%, a w poszczególnych GS nawet ponad 125%), na skutek układu warunków gospodarczych (głównie dużego dopływu pieniędzy na wieś w wyniku znacznego skupu wolnorynkowego). Gdyby więc dokonywano oceny na podstawie planu pierwszego półrocza, to znaczna ilość GS wykonałaby zadania pierwszego półrocza, na skutek przekroczenia planu obrotu w pierwszym kwartale, bez specjalnych „zasług" ze swej strony, co oczywiście mogłoby prowadzić do niesłusznej klasyfikacji za drugi kwartał.

W każdym razie trzeba podkreślić, że GS jak również PZGS i WZGS przywiązują duże znaczenie do ogólnych wyników klasyfikacji GS jak również wyniki te konfron-

tują z posiadaną na ogół dobrą znajomością poszczególnych spółdzielni. Dlatego też rażące w tym względzie pomyłki oddziałów, wynikające bądź z szablonowego stosowania przepisów o klasyfikacji albo niewykorzystywania uprawnień przewidzianych przepisami, powodują zbędną wymianę zdań, a nieraz zniechęcenie ze strony PZGS i WZGS do działania w celu poprawy pracy GS.

Bardzo często spotykamy się z następującym twierdzeniem WZGS lub PZGS — „my znamy nasze spółdzielnie, wiemy, że występują w nich nawet poważne nieprawidłowości, chętnie zajmiemy się likwidacją tych nieprawidłowości i uporządkowaniem gospodarki GS, tylko nie możemy tego zrobić w stosunku do 70% spółdzielni, bo tyle zaliczacie do źle pracujących". Wypowiedzi takie mają miejsce, wydaje się, na skutek stosowania przez Bank nie zawsze właściwych metod oddziaływania na tle dokonanych klasyfikacji spółdzielni. Nawet kilkakrotne zaliczenie spółdzielni do źle pracujących nie zawsze oznacza stosowanie surowych rygorów kredytowych. Oznacza natomiast pozbawienie prawa do korzystania z przewidzianych przywilejów i konieczność zastosowania przede wszystkim przez samą spółdzielnię, przy pomocy jednostek nadrzędnych, a także oddziału Banku, odpowiednich środków dla likwidacji nieprawidłowości.

Na marginesie wypada zaznaczyć, że tryb stosowania środków oddziaływania ze strony Banku ujmuje zarządzenie Nr A/51/55 Prezesa NBP, które należy traktować jako branżowe wskazówki wykonywania uchwały Nr 526/55 w odniesieniu do jednostek pionu CRS „Samopomoc Chłopska". Znaczna ilość oddziałów wojewódzkich dopatrywała się sprzeczności między tym zarządzeniem a zarządzeniem Nr A/58/55 — o stosowaniu obostrzonych zasad kredytowania. Nieporozumienie polega chyba na tym, że w ZP 51/55 nie użyto słów obostrzone zasady kredytowania dla określenia uzyskiwania od jednostki nadrzędnej szczebla wojewódzkiego zobowiązania do likwidacji nieprawidłowości w gospodarce spółdzielni. Istotnych bowiem różnic między zasadami ogólnymi i branżowymi w tym względzie nie ma.

Podstawowym elementem w metodach oddziaływania Banku na poprawę gospodarki spółdzielni jest uzyskiwanie od spółdzielni tak zwanych popularnie „planów uzdrowienia". Plany te powinny opracowywać spółdzielnie nie zaliczone do dobrze pracujących jak również ewentualnie te nieliczne GS, które chociaż zostały zaliczone do dobrze pracujących, jednak wykazują poważne nieprawidłowości na przykład znaczne niedobory funduszów własnych w obrocie, niezlikwidowanie których grozi pozbawieniem GS prawa korzystania z kredytów bankowych. Plan taki powinny cechować — jak największa konkretność, realność, określenie terminów wykonania poszczególnych postanowień, wskazanie osób odpowiedzialnych za wykonanie „planów uzdrowienia" i ewentualnie spodziewanych efektów itp. Opracowanie planu powinno ułatwić PZGS wskazanie przez oddział stwierdzonych nieprawidłowości oraz zobowiązanie do pomocy przy jego opracowaniu, a potem wykonywaniu, który to plan GS PZGS zobowiązany jest zresztą akceptować. Jeśli chodzi o technikę opracowania i przyjęcia takiego planu, to stosowane są w praktyce różne metody, jak na przykład omówienie i przyjęcie planu na zebraniu pracowniczym GS, na konferencji w oddziale Banku przy udziale zarządu GS, głównego księgowego, przedstawiciela PZGS, na konferencji lub na posiedzeniu zarządu PZGS itp. Forma zależy od warunków i aktualnych potrzeb. W każdym razie nie można dopuścić do takiej sytuacji, aby plan ten był traktowany przez GS jako jeszcze jeden uciążliwy wymóg, żądanie Banku, które trzeba wypełnić. Dopuszczenie bowiem do takiego stanu przekreśla sens sporządzania tego rodzaju planów i przekreśla, wydaje się, możliwość osiągnięcia tą metodą jakichś efektów oddziaływania na poprawę gospodarki spółdzielni.

Często jednak spotyka się dość płytkie i powierzchowne traktowanie tej sprawy przez oddziały. Plany składane przez spółdzielnie są mało konkretne, brak w nich określenia terminów, albo terminy te są nierealne. Usunięcie nieprawidłowości gospodarczych musi trwać na ogół dość długo, zwykle dłużej niż kwartał, gdyż często wymaga zmian organizacyjnych, przesunięć kadrowych itp. Plany określają te terminy na ogół w ramach kwartału, co powoduje konieczność sporządzania planów co kwartał po każdej klasyfikacji i zamienia się na szablonową pracę. Oddziały często zadowalają się złożeniem planu, który może pasować w każdym czasie, do każdej spółdzielni. Za ilustrację tego niech posłuży kilka punktów wybranych z planów poszczególnych konkretnych GS. Jeden z oddziałów w dniu 26 marca bieżącego roku (na tle klasyfikacji za czwarty kwartał ubiegłego roku) przyjął od spółdzielni plan działania, który obejmował między innymi takie postanowienia:

1) przez właściwe i terminowe zaopatrzenie sklepów zapewnić wykonanie planów — odpowiedzialny za wykonanie jest wiceprezes do spraw handlu,

2) ograniczyć odpisy towarów zepsutych w magazynach i sklepach,

3) uzupełnić udziały członkowskie do pełnej wysokości statutowej,

4) zmobilizować wszystkich pracowników skupu do zwiększenia wysiłków w celu zwiększenia kontraktacji i skupu,

Inna spółdzielnia złożyła plan działania o wiele konkretniejszy, który między innymi zawierał takie postanowienia: „zobowiązać kierownika magazynu rozdzielczego, aby nie przetrzymywał towarów w magazynie". Wydaje się, że można było wskazać w jakim maksymalnie terminie od daty przyjęcia towary powinny być rozsyłane z magazynu rozdzielczego do sklepów, wskazać sposób kontroli tego postanowienia itp.

Przykłady mało konkretnych planów uzdrowienia pracy GS znajdują się prawie w każdym oddziale.

Należy jednak pamiętać, że nawet najlepiej sporządzony plan działania nie spełni swego zadania, jeśli wykonanie jego nie będzie systematycznie kontrolowane. Niestety dość powszechnym zjawiskiem jest prowadzenie, po złożeniu takiego planu przez GS, pracy kontrolnej przez oddział bez nawiązywania do postawionych zadań. Kontrola wykonywania zadań powinna być prowadzona przy okazji inspekcji w GS jak również w czasie bezpośrednich kontaktów z PZG i GS oraz przy innych najrozmaitszych okazjach. Ocena efektów wykonywania podjętych w planie zobowiązań powinna być dokonywana na podstawie bilansu kwartalnego.

Przeprowadzona bieżąca kontrola wykonywania przez GS „planu uzdrowienia" oraz bilans kwartalny powinien wykazać pewną poprawę w działalności gospodarczej i w wynikach finansowych spółdzielni. Nie zachodzi wtedy potrzeba stosowania surowych sankcji i rygorów kredytowych, mimo że spółdzielnia może nie być zaliczona do przedsiębiorstw dobrze pracujących nawet kilka razy z rzędu. Nie można bowiem oczekiwać, aby na przykład GS, która w roku 1955 poniosła stratę 400 tysięcy złotych, w pierwszym kwartale roku 1956 nawet przy ogólnym zainteresowaniu i pomocy ze strony PZGS i WZGS stała się od razu dobrym przedsiębiorstwem, wypracowującym na przykład 100 tysięcy złotych zysku. Niektóre oddziały wykazują w stosunku do takich GS, które wykazywały duże straty i nieprawidłowości, ale obecnie wykazują bezsprzecznie znaczną poprawę zarówno pod względem dyscypliny wewnętrznej jak i wyników finansowych, ochotę do stosowania rygorów nawet w postaci wstrzymania kredytowania tylko z tego powodu, że GS kilka razy z rzędu nie jest zaliczana do przedsiębiorstw dobrze pracujących. Jest to oczywiście niesłuszne

i niezgodne z intencją obowiązujących w tej sprawie przepisów.

Jeśli natomiast z bieżącej kontroli spółdzielni i z bilansu kwartalnego okaże się, że GS nie realizuje „planu uzdrowienia" i w dalszym ciągu prowadzi gospodarkę nieprawidłową i rozrzutną, to oddział powinien uprzedzić spółdzielnię i PZGS, że jeżeli w następnym kwartale nie nastąpi radykalna poprawa, wystąpi do dyrektora oddziału wojewódzkiego z wnioskiem o wstrzymanie kredytowania takiej GS. Odpis takiego pisma powinien być skierowany do oddziału wojewódzkiego w tym celu, aby oddział wojewódzki skłonił WZGS do zainteresowania się i ingerowania w sprawy spółdzielni.

Praca kontrolna i interwencyjna oddziału trwa nadal po tym zagrożeniu, a ocena skutków tego oddziaływania i zagrożenia powinna być dokonana na podstawie najbliższego bilansu kwartalnego. Gdyby i ta ocena wykazała, że w spółdzielni nie nastąpiła wyraźna poprawa, to należy wystąpić do oddziału wojewódzkiego z wnioskiem o pozbawienie spółdzielni prawa korzystania z kredytów bankowych. Jeśliby zaś oddział stwierdził poprawę w działalności spółdzielni, niecelowe byłoby wykonywanie zagrożenia, a słuszne byłoby stosowanie w dalszym ciągu przy pomocy PZGS i zainteresowanego obecnie WZGS środków oddziaływania we własnym zakresie dla utrzymania i zwiększenia poprawy.

Jaki jest i jaki powinien być stosunek oddziału wojewódzkiego do otrzymanych wniosków o wstrzymanie kredytowania spółdzielni?

Pozytywne załatwienie wniosku powinno być moim zdaniem uzależnione między innymi od następujących warunków zasadniczych:

a) przekonanie oddziału wojewódzkiego o tym, że zostały w sposób dostateczny wykorzystane środki nacisku na WZGS w celu zainteresowania go sytuacją takiej GS i udzielenia jej odpowiedniej pomocy,

b) przeświadczenie, że występujące w spółdzielni nieprawidłowości mają — oczywiście w skali pionu CRS — odpowiednio duże rozmiary i rzeczywiście GS nie wykazuje poprawy pomimo stosowania przez oddział kontrolujący odpowiednich środków oddziaływania w stosunku do samej GS, w stosunku do PZGS, jak również w drodze informowania o tym czynników zewnętrznych, na przykład komitetu powiatowego PZPR,

c) porównanie spółdzielni ze spółdzielniami innymi, najgorszymi w województwie.

Nie można wydaje się (z wyjątkiem specjalnie drastycznych przypadków) stosować wstrzymania kredytowania w odniesieniu do GS wymienionej we wniosku przez oddział, jeśli na terenie województwa istnieją inne spółdzielnie o wiele gorsze, ale w stosunku do nich nie stosuje się tej sankcji, gdyż oddziały nie wystąpiły z odpowiednimi wnioskami.

Oddział wojewódzki może więc nie zastosować wstrzymania kredytowania, a w zamian tego powinien uzyskać od WZGS zapewnienie, że zostaną podjęte określone (i wyszczególnione) środki, które w ustalonym terminie powinny doprowadzić do uzdrowienia gospodarki GS. Kontrolę stosowania i ocenę skuteczności tych środków przeprowadza oddział kontrolujący GS.

Może jednak nastąpić pozytywne załatwienie wniosku oddziału i zastosowanie sankcji wstrzymania kredytowania. Znaczna część oddziałów wojewódzkich miała duże opory i obiekcje co do skuteczności ewentualnego zastosowania tej sankcji. Jednak doświadczenia zebrane dotychczas w tym zakresie wskazują, że prawidłowe zastosowanie tego środka przynosi korzyści konkretnej spółdzielni jak również i całemu pionowi CRS. Świadczą o tym następujące przykłady:

1) Oddział Wojewódzki w Olsztynie wstrzymał kredytowanie między innymi GS Muszaki z tym, że jednocześnie zobowiązano tamtejszy WZGS do zawiadomienia o tym wszystkich spółdzielni na terenie województwa, ze wskazaniem przyczyn, które doprowadziły do zastosowania tej sankcji oraz skutków finansowych dla GS Muszaki. Okazało się, że w krótkim czasie znalazły się środki i sposoby na poprawę gospodarki spółdzielni i można było cofnąć sankcję na wniosek WZGS. Przy okazji badania gospodarki tej spółdzielni przez oddział wojewódzki i WZGS okazało się, że kontrolujący ją oddział Banku nie dostrzegał wielu rażących nieprawidłowości w jej gospodarce, na co oddział wojewódzki zwrócił uwagę — wydaje się z dużą korzyścią — pozostałym oddziałom.

2) Oddział Wojewódzki w Krakowie wstrzymał kredytowanie między innymi GS w Budzowie. Dopiero wtedy tamtejszy WZGS „otrząsnął się" (pomimo że o sytuacji w tej spółdzielni był informowany już kilka miesięcy wcześniej) i wystąpił do oddziału wojewódzkiego z wnioskiem o cofnięcie sankcji, podając środki, jakie zostaną zastosowane dla likwidacji nieprawidłowości. Oddział wojewódzki słusznie sankcji na razie nie cofnął, oczekując na pierwsze realne wyniki zastosowania tych środków. Na tle tego przypadku stwierdzono znaczne ożywienie zainteresowania WZGS działalnością spółdzielni. Jednak stosowanie tej sankcji nie zawsze jest prawidłowe, na przykład:

3) Oddział Wojewódzki w Gdańsku zastosował wstrzymanie kredytowania w stosunku do kilku GS (między innymi w stosunku do GS w Wadownie i GS w Lęborku) i spotkał się ze słusznymi zarzutami ze strony WZGS, że nie uprzedził go o tym, albowiem WZGS nie był zorientowany w sytuacji i nie mógł zastosować na czas odpowiednich środków dla zapobieżenia konieczności stosowania tak surowych rygorów.

Ze sprawą wstrzymania kredytowania łączy się zagadnienie pokrycia lub zagwarantowania pokrycia niezabezpieczonej części kredytów bankowych. Występuje bowiem często, a przy stosowaniu sankcji wstrzymania kredytowania z reguły, taka sytuacja, że kredyt bankowy (łącznie z kredytem przeterminowanym) nie znajduje w pełni pokrycia w realnych aktywach obrotowych GS, głównie w wyniku niedoboru funduszów własnych w obrocie. Na skutek zmiany kolejności płatności z rachunku rozliczeniowego, określonej uchwałą Nr 527/55 brak zabezpieczenia kredytów, pomimo pewnych wpływów na rachunek przedsiębiorstwa nie ulega zmniejszeniu, a raczej ulega zwiększeniu jako rezultat powiększających się start. Doszło na przykład do tego, że GS w Łebie (województwo gdańskie) zadłużona była w Banku na kwotę około siedmiu milionów złotych, jej aktywa realne wynosiły około trzy i pół miliona złotych.

Obecnie prowadzone są rozmowy z CRS co do sposobu pokrywania tego rodzaju braku zabezpieczenia — tym niemniej należy problem ten mieć na uwadze, orientować się co do występowania i co do kwoty braku zabezpieczenia kredytów i stosować w odniesieniu do tego rodzaju spółdzielni zwiększoną czujność przy kredytowaniu, a od ich jednostek nadrzędnych domagać się likwidacji tych niedoborów. Zobowiązuje nas do tego jedna z podstawowych cech kredytu socjalistycznego, a mianowicie — zabezpieczenie. Nie można bowiem z góry zakładać, że CRS będzie w dalszym ciągu dotowała te spółdzielnie z funduszu wyrównawczego, które od wielu lat w skandaliczny sposób i w wielkich rozmiarach dopuszczają się marnotrawstwa mienia społecznego.

Sprawa stosowania właściwych środków i metod oraz sposobów oddziaływania na gospodarkę GS, jak zresztą i innych przedsiębiorstw, nie jest rzeczą łatwą i prostą. Nie można tutaj stosować szablonów, nie można oczekiwać recept. Metody najlepsze i najwłaściwsze musi oddział sam wypracować w ramach jakie wynikają z przepisów ogólnych i jakie w niniejszym artykule starałem się przedstawić. Zagadnienie jest tym ważniejsze, że jeśli chodzi

o pion CRS „Samopomoc Chłopska“ mamy do czynienia z dużą ilością jednostek, wiele z nich jest w dalszym ciągu słabych, nadzór i opieka ze strony jednostek nadrzędnych często jest wysoce niedostateczna. Jednostki CRS stanowią w wielu okręgach bankowych znaczną, a nieraz dominującą ilość ogółu przedsiębiorstw kontrolowanych. Stąd też zagadnienie doboru właściwych metod oddziaływania jest bardzo ważne, jeśli się w dodatku zważy, że Bank cieszy się w tych jednostkach stosunkowo większym autorytetem i zaufaniem. Dlatego wydaje się słuszne i celowe, jak to robią już obecnie niektóre działy — dokonywanie okresowo na szczeblu województw nawet z udziałem przedstawicieli pionu CRS przeglądu i oceny stosowanych metod oddziaływania na pracę GS przez poszczególne oddziały i PZGS, w celu propagowania i rozszerzania metod właściwych i skutecznych, a prostowania metod niesłusznych i złych.

T. Jaroszkiewicz

JUGOSŁOWIAŃSKI SYSTEM KREDYTOWANIA GOSPODARKI NARODOWEJ*)

W Federalnej Ludowej Republice Jugosławii system kredytowy opiera się na aparacie bankowym, na który składają się: Bank Narodowy, inne banki oraz komunalne kasy oszczędności. W zasadzie tylko te instytucje mogą udzielać kredytów w ramach gospodarki narodowej. Podobnie bowiem jak i u nas wzajemne finansowanie się przedsiębiorstw jest ustawowo zabronione. W pewnych tylko wypadkach mogą występować kredyty konsumpcyjne, udzielane przez przedsiębiorstwa detaliczne przy sprzedaży produktów przemysłowych. System kredytowy jest uregulowany szeregiem norm prawnych, które określają komu można udzielać kredytów, w jakim trybie oraz pod jakimi warunkami.

Aparat bankowy udziela trojakiego rodzaju kredytów. Podziału tego dokonuje się z punktu widzenia terminów płatności:

1) kredyty krótkoterminowe, przy których terminy płatności nie przekraczają jednego roku,

2) kredyty średnioterminowe z terminami płatności w granicach dwóch do pięciu lat oraz

3) kredyty długoterminowe, dla których terminy płatności przekraczają okres pięcioletni.

Cechą charakterystyczną dla systemu kredytowego Jugosławii jest dopuszczalność finansowania gospodarki narodowej przez zagranicę, a to przy pomocy pożyczek zaciąganych albo przez państwo albo przez Bank Narodowy.

Ogólne zasady kredytowania krótkoterminowego wyrażają się przede wszystkim w ustawowym określeniu kredytobiorców, warunków korzystania z kredytów oraz rodzajów kredytu.

Kredyty krótkoterminowe udzielane są następującym grupom kredytobiorców:

1) organizacjom gospodarczym na pokrycie bieżących wydatków,

2) instytucjom państwowym (jednostkom budżetowym) na pokrycie braku środków pieniężnych objętych budżetem,

3) instytucjom finansującym się samodzielnie oraz organizacjom społecznym na pokrycie ich wydatków bieżących, w wypadku gdy wpływy nadchodzą nieregularnie,

4) indywidualnym producentom rolnym na zakupy materiałów produkcyjnych i towarów konsumpcyjnych,

5) osobom indywidualnym, prywatnym, artystom oraz osobom wykonującym wolne zawody na sfinansowanie potrzeb związanych z ich działalnością,

6) obywatelom państwa na zakupy dóbr konsumpcyjnych.

W omówieniu poszczególnych rodzajów kredytów określone zostaną bliżej kategorie kredytobiorców.

Odnośnie warunków udzielania kredytu panuje generalna zasada oprocentowania wszystkich kredytów, które udzielane są przez banki. Wysokość natomiast stawek procentowych może być określana w dwojaki sposób — albo jako stawki ustawowe, albo jako stawki ustalone w drodze konkursu kredytobiorców. Ta ostatnia forma znajduje dość szerokie zastosowanie przy kredytach uzupełniających dla gospodarki narodowej oraz przy kredytach inwestycyjnych.

Polega ona na przyznaniu kredytu temu przedsiębiorstwu lub kredytobiorcy, które zaoferuje najwyższą stawkę procentową odsetek płaconych od wykorzystanego kredytu. Oczywiście przedsiębiorstwo będzie mogło tylko wtedy podwyższyć stopę procentową, o ile przeprowadzi przedtem właściwą kalkulację korzyści osiąganych przy pomocy żądanego kredytu. W takiej formie realizuje się dość jaskrawo rozrachunek gospodarczy, to znaczy podstawowa jego zasada — wiązania wydatków z dochodami. Naturalnie chodzi tutaj o potrzeby gospodarki narodowej o mniejszym znaczeniu, nie decydującym dla zaspokojenia potrzeb ogólnospołecznych.

Odsetki obliczane są od poszczególnych kredytów za okresy półroczne. Stanowią one tak zwany procent bieżący. Poza nim banki pobierają procent dodatkowy, a mianowicie w przypadkach, gdy pieniądz nie jest zwrócony w określonym terminie płatności. Wysokość tego rodzaju odsetek równa się zazwyczaj wysokości procentu bieżącego, lecz górną granicę dla nich stanowi stopa 6%. Odsetki dodatkowe obciążają jednak te środki przedsiębiorstw, które są im pozostawione do własnej dyspozycji, a więc nie mogą obciążać normalnych kosztów produkcji. I w tym przepisie tkwią bardzo istotne momenty działające jako bodźce w kierunku terminowej spłaty kredytów.

Od wszystkich kredytów krótkoterminowych, za korzystanie z których opłaca się odsetki i które nie są pokryte wekslem, opłaca się podatek w wysokości 0,25%. Jest on płacony dwa razy w roku i to w dniu 30 czerwca — od sumy maksymalnego zadłużenia w ciągu pierwszego półrocza oraz w dniu 30 grudnia — tylko od zwiększenia, które miało miejsce w ciągu drugiego półrocza. Zwolnieniu od płacenia tego podatku obrotowego od kredytów podlegają wyjątkowo: instytucje ubezpieczeń społecznych, instytucje finansujące się samodzielnie, instytucje służby zdrowia, apteki, komitety ludowe oraz organizacje gospodarcze w upadłości.

Wypowiedzenie kredytu może nastąpić, o ile bank stwierdzi zużytkowanie kredytu na cele inne niż określone w umowie, jak również i w przypadkach, gdy dłużnik staje się niewypłacalny.

Wszystkie organizacje gospodarcze, korzystające z kredytu, mają obowiązek przedkładania bankowi do kontroli swoich bilansów tak miesięcznych, jak i rocznych. Dzięki tej kontroli zdolności płatniczej banki mają możność zabezpieczenia, w wypadkach wątpliwych, swoich pretensji wobec kredytobiorców.

* * *

*) Opracowano na podstawie materiałów, zawartych w wydawnictwie: „Questions actuelles du socialisme“ — rocznik 1955, wydawanym przez Agence Yougoslave d'Information, Paris.

Finansowanie gospodarki narodowej w zakresie krótkoterminowych potrzeb finansowych dokonywane jest przy pomocy dwóch zasadniczych form kredytu krótkoterminowego, a mianowicie:

a) kredytów na działalność bieżącą i stałą oraz

b) kredytów dodatkowych (uzupełniających).

Dla uzyskania kredytów na pokrycie bieżących wydatków przedsiębiorstwa powinny spełnić określone warunki. A więc każde przedsiębiorstwo obowiązane jest:

— prowadzić rachunkowość prawidłową i bieżącą (a jour), przy czym za prawidłową uważa się rachunkowość prowadzoną według obowiązujących przepisów, a za bieżącą, gdy jest ona doręczana bankowi w określonych terminach i obejmuje bilanse, raporty dla rozliczeń okresowych oraz dla podziału dochodu globalnego itd.,

— wywiązywać się ze swoich zobowiązań prawidłowo oraz sumiennie prowadzić swoje sprawy finansowe a szczególnie regularnie pokrywać swoje zobowiązania wobec funduszy społecznych i banku,

— posiadać nadwyżkę aktywów nad pasywami. O ile ten właśnie warunek nie może być przez organizację gospodarczą wypełniony, to dla uzyskania kredytu wymagana jest gwarancja ze strony komitetu ludowego. Bank jednak może uznać tę gwarancję za niewystarczającą i wtedy żąda gwarancji jednostki samodzielnej lub republikańskiej.

Organizacje gospodarcze mogą otrzymać tego rodzaju kredyty z przeznaczeniem:

1) na zakup zapasów materiałowych dla celów produkcyjnych,

2) na zabezpieczenie produkcji w toku oraz sfinansowanie zapasu wyrobów gotowych w wysokości niezbędnej dla wykonania dostaw zabezpieczonych umowami.

Udzielenie kredytu organizacjom gospodarczym na działalność stałą i bieżącą następuje na okresy kwartalne. Podstawą określenia wysokości kredytu jest średnie wykorzystanie ogólnej sumy kredytów w ciągu poprzedniego kwartału. Dla przedsiębiorstw handlowo - hotelowych wykorzystanie to określa się na 80% a przy innych przedsiębiorstwach na 90%. Przy ustaleniu sumy kredytu na potrzeby bieżące o charakterze stałym wyłącza się z tego obliczenia wszelkie kredyty dodatkowe, wykorzystane dla skupu produktów rolnych, kredyty na działalność importową i eksportową oraz kredyty na potrzeby wyjątkowe (jak na przykład rezerwy lub straty nadzwyczajne).

Specjalnych kredytów na działalność stałą i bieżącą udziela się pewnym kategoriom kredytobiorców: przedsiębiorstwom budowlanym, przedsiębiorstwom handlowym na zakup i sprzedaż hurtową produktów rolnych, przedsiębiorstwom skupu, przedsiębiorstwom na zakup i sprzedaż nasion oraz przedsiębiorstwom specjalizującym się w handlu zagranicznym.

Przedsiębiorstwa budowlane mogą korzystać z tego rodzaju kredytów do wysokości 6% wartości prac zakontraktowanych w roku bieżącym. Podstawę stanowią umowy, z których wynika, że inwestorzy mają zabezpieczone środki finansowe dla realizacji tych robót. W zasadzie kredyty tego rodzaju udzielane są na okres jednego roku. Zwiększenie wysokości kredytu może nastąpić w ciągu roku na podstawie nowozawartych umów z inwestorami.

Wysokość kredytów stałych określana jest dla przedsiębiorstw handlowych, zakupujących i sprzedających produkty rolne oraz dla przedsiębiorstw skupu na poziomie średniej wartości zapasów towarowych i miesięcznych kosztów handlowych. Przyznanie kredytu następuje raz w roku i to na cały rok. Na tych samych warunkach otrzymują kredyty organizacje gospodarcze, zajmujące się zakupem i sprzedażą nasion. Jedynie okres korzystania z kredytu jest krótszy i wynosi sześć miesięcy.

Przedsiębiorstwa specjalizujące się w handlu zagranicznym korzystają z kredytów stałych na okresy roczne, na podstawie wartości rezerw opakowanych oraz towarów zmagazynowanych.

Przedsiębiorstwa transportu międzynarodowego otrzymują kredyty stałe na okres jednego roku, do wysokości średniej wartości inwentarza, materiałów pomocniczych i miesięcznych kosztów utrzymania przedsiębiorstwa.

Nowotworzone przedsiębiorstwa nie korzystają z kredytów stałych. Mogą natomiast otrzymać kredyty na dodatkowe środki obrotowe, lecz tylko na podstawie gwarancji udzielonej przez założyciela.

Stawki procentowe dla kredytów stałych są zróżnicowane w zależności od rodzajów przedsiębiorstw i ich roli, jaką spełniają w gospodarce narodowej. Wysokość ich jest następująca (dla roku 1955):

2,0% dla przedsiębiorstw wydawniczych, dzienników, przedsiębiorstw młynarskich, przedsiębiorstw kinematograficznych,

2,5% dla organizacji gospodarczych rolnych,

3,0% dla przedsiębiorstw zakupu i sprzedaży nasion oraz

5,5% dla innych organizacji gospodarczych.

Wypowiedzenie stosunku kredytowego z tytułu kredytów stałych może nastąpić na jeden miesiąc naprzód.

W odróżnieniu od grupy kredytów na bieżącą stałą działalność jugosłowiański system kredytowania gospodarki narodowej przewiduje również kredytowanie uzupełniające. Rolę tę spełniają kredyty na bieżące środki dodatkowe. Celem ich jest zabezpieczenie zapotrzebowania dodatkowego i nadzwyczajnego w działalności bieżącej organizacji gospodarczych.

Kredyty tego rodzaju udzielane są do wysokości sumy, której płatność jest zabezpieczona bieżącymi rozmiarami działalności gospodarczej kredytobiorcy. Jeśli wielkość zapotrzebowania na kredyt jest znaczna, wówczas wymagana jest gwarancja komitetu ludowego. Decyzja o uzasadnieniu żądania kredytów dodatkowych należy do banku, który wydaje ją na podstawie dokumentacji posiadanej przez siebie jak również na podstawie dotychczasowych doświadczeń. Określenie wysokości kredytu na poziomie normalnego rozmiaru działalności następuje przy pomocy zastosowania współczynnika cyrkulacji środków w stosunku do rocznej wielkości działalności określonej w planie przedsiębiorstwa.

Jako współczynnik przyjmuje się nie wskaźnik indywidualnego przedsiębiorstwa, ale wskaźnik przeciętny dla przedsiębiorstw tego samego rodzaju. Odnośnie wielkości rozmiarów działalności przedsiębiorstwa bank koryguje realność planu wykonaniem w roku poprzednim. Gdy zapotrzebowanie dotyczy potrzeb wyjątkowych (nadzwyczajnych) kredyt udzielany jest na podstawie specjalnych decyzji Federalnej Rady Wykonawczej oraz rozporządzeń władz. Organizacje gospodarcze obowiązane są deponować w banku środki, którymi swobodnie mogą dysponować, w wysokości od 0,5 do 0,75% sumy udzielonych kredytów dodatkowych. Jeżeli bank wymaga dla udzielenia kredytu gwarancji, zwykle w wypadku niedostatecznej zdolności kredytowej, wówczas gwarant winien zdeponować w banku 2 do 15% całej sumy żądanych kredytów.

Niezmiernie ciekawy jest sposób udzielania kredytów dodatkowych. Najczęściej bowiem stosuje się przy tym metodę konkursową. Konkursy te odbywają się raz w miesiącu, zwykle 20 każdego miesiąca. Bierze się w nich pod uwagę z jednej strony zapotrzebowanie na kredyty przedsiębiorstw posiadających zdolność kredytową oraz z drugiej strony wysokość kredytów, do których mają one prawo. Jeżeli zapotrzebowanie jest wyższe, to występuje konieczność złożenia gwarancji przez komitet ludowy na różnicę, gdyż przyjmuje się, że tym samym przekroczona została planowana wielkość działalności. Decyzja o możności wzięcia udziału w konkursie przez przedsiębiorstwa mające przedstawić

gwarancję komitetu ludowego należy do republikańskiej centrali Banku Narodowego.

W konkursach tych udziela się kredytu wyłącznie tylko tym przedsiębiorstwom, które mogą zaoferować wyznaczoną stopę procentową lub nawet stopę wyższą. Jako określoną (limitową stopę) procentową uważa się najniższą przeciętną ustaloną w danym konkursie. Wszystkie więc przedsiębiorstwa, które oferowały ją lub oferowały stopę wyższą otrzymują kredyty. Stopa procentowa ustalana jest według różnych grup przedsiębiorstw, a mianowicie dla: przemysłu i kopalnictwa, lasów, budownictwa (łącznie z przedsiębiorstwami montażowymi itp.), transportu i komunikacji, rzemiosła, rolnictwa, handlu hurtowego i detalicznego.

Systemem konkursowym nie są jednak objęte potrzeby kredytowe w zakresie kredytów dodatkowych wszystkich przedsiębiorstw. Następujące grupy organizacji gospodarczych otrzymują kredyty bez potrzeby korzystania z drogi konkursowej:

1) przedsiębiorstwa budowlane,
2) przedsiębiorstwa skupu,
3) przedsiębiorstwa importowe i eksportowe,
4) organizacje gospodarcze, które otrzymują kredyty stale oprocentowane 2% stopą procentową, a więc: przedsiębiorstwa wydawnicze, dzienniki, przedsiębiorstwa kinematograficzne, przedsiębiorstwa młynarskie, przedsiębiorstwa dla sprzedaży i przechowywania zbóż,
5) dla dostaw kontraktowanych ilości produktów rolnych,
6) przedsiębiorstwa handlowe dla pokrycia kredytów konsumpcyjnych.

Przedsiębiorstwa budowlane otrzymują kredyty do wysokości 10% wartości prac zakontraktowanych na bieżący rok. Wyjątkowo w razie specjalnych trudności w pracy i w porozumieniu z centralą banku udziela się kredytu do wysokości 12%. Poza umowami przedsiębiorstwa te muszą przedkładać dokumenty wskazujące, że dane inwestycje mają zagwarantowane środki finansowe dla prowadzenia prac. Udziela się tego rodzaju kredytów na przeciąg jednego roku, jak również i w ciągu roku na podstawie każdego nowego kontraktu. Płatność kredytu określona jest na 30 dni po terminie przewidzianym w umowie dla wykończenia roboty i najpóźniej w dniu 15 lutego roku następnego. Stopa procentowa wynosi 6,5%.

Przedsiębiorstwa skupu korzystają z kredytów dodatkowych w dwojaki sposób. Wyodrębnia się bowiem skup dokonywany przez przedsiębiorstwa handlowe oraz przez przedsiębiorstwa przemysłowe. Przedsiębiorstwa handlowe (dla hurtowego skupu i sprzedaży produktów rolniczych, przedsiębiorstw eksportowych i skupu oraz organizacji spółdzielczych) otrzymują kredyty uzupełniające na skup na każdy miesiąc oddzielnie. Wysokość kredytów określana jest przez różnicę między planem zakupów na dany miesiąc a przewidywanym jego wykonaniem. Zapotrzebowanie winno być złożone na osiem dni przed początkiem miesiąca. O realności planu zakupów i przewidywanego wykonania decyduje bank po zaczerpnięciu opinii izby handlowej, oraz organizacji zawodowych. Bierze się przy tym pod uwagę koszty, jakie mogą powstać przy koniecznej przeróbce masy towarowej (obrót uszlachetniający). Powiększenie kredytu może nastąpić w ciągu miesiąca na żądanie przedsiębiorstwa, udokumentowane podażą. Stopa procentowa wynosi 7%. Przedsiębiorstwa natomiast przemysłowe otrzymać mogą kredyty na skup na podstawie ich miesięcznego planu skupu, zdolności produkcyjnej i stopnia rytmiczności produkcji. Terminy płatności w tym przypadku są sukcesywne, stosownie do wykonania. Stopa procentowa wynosi 6%.

Przedsiębiorstwa związane z handlem zagranicznym kredytowane są następująco: kredyty dodatkowe mogą być udzielane przedsiębiorstwom eksportowym do wysokości sumy odpowiadającej zawartym transakcjom z firmami zagranicznymi. Suma ta jednak nie może być wyższa od wartości towarów zakupionych, powiększonej o koszty transportu. Przedsiębiorstwa specjalizujące się w handlu eksportowym otrzymują w zasadzie kredyty tylko na transakcje, których dokonują tylko we własnym imieniu i na własny rachunek. Kredyty te wykorzystywane są jednak sukcesywnie i to na podstawie dokumentów odpowiadających wysyłce towarów. Płatność kredytów następuje w terminach odpowiadających sposobowi rozliczeń przyjętemu z klientem zagranicznym, lecz nie może przekroczyć prolongaty trzymiesięcznej. Stopa procentowa wynosi 6%. Również kredyty dodatkowe dla przedsiębiorstw importujących mogą być udzielane najwyżej do sumy wartości zakupu wraz z kosztami transportu. I w tym przypadku stopa procentowa wynosi 6%. Reprezentacje firm zagranicznych natomiast mogą otrzymać kredyty dodatkowe do wysokości odpowiadającej sumie ich kosztów kwartalnych.

Suma kredytów dodatkowych, udzielanych przedsiębiorstwom wydawniczym, kinematograficznym, dziennikom oraz przedsiębiorstwom młynarskim określana jest przy zastosowaniu współczynnika krążenia środków w stosunku do rozmiarów rocznej działalności. Przedsiębiorstwa wydawnicze otrzymują poza tym jeszcze kredyt na swą działalność handlową (na przykład sprzedaż książek itp.). To samo dotyczy także i dzienników.

Kredyty na zaliczkowanie zakontraktowanych produktów rolnych udzielane są tak przedsiębiorstwom handlowym jak i przemysłowym. Ogólne przepisy dotyczące kontraktacji określają, jakie przedsiębiorstwa mogą kontraktować określone produkty rolne. Kredyty przeznaczone na kontraktacje zbóż, roślin przemysłowych, tuczników, bydła i nasion są udzielane bezprocentowo, podczas gdy na kontraktację innych produktów rolnych z odpowiednim procentem.

Kredyty dla przedsiębiorstw handlowych na pokrycie udzielonych kredytów konsumpcyjnych są udzielane na podstawie listy dłużników, weksli oraz umów zawartych z konsumentami.

Terminy płatności kredytów dodatkowych (uzupełniających) określane są z reguły na trzy miesiące. Dla skupu na jeden miesiąc. Sześciomiesięczne terminy płatności określa się dla przedsiębiorstw budowy maszyn, eksploatacji lasów, cukrowni, skupu włókien, przedsiębiorstw skupu i przeróbki tytoniu oraz przedsiębiorstw kinematograficznych. Do dziewięciu miesięcy mogą wynosić terminy płatności kredytów dla stoczni morskich, eksploatacji rolnej oraz spółdzielni rolniczych. Przedsiębiorstwa budowlane korzystają z kredytów do okresu dwunastu miesięcy.

* * *

Poza przedsiębiorstwami i organizacjami gospodarczymi z kredytów bankowych mogą korzystać także inne grupy kredytobiorców.

Jednostki wchodzące w skład organów państwa (czyli jednostki budżetowe) mogą korzystać z kredytów na pokrycie braku środków pieniężnych na rachunkach budżetowych. Udziela się tych kredytów powiatom, miasto, gminom miejskim, korzystającym ze specjalnych praw, gminom, jednostkom autonomicznym, republikom i federacji. Wysokość ich może sięgać jednej czwartej wydatków przewidywanych na zwykłą działalność. Nie można jednak finansować kredytem dotacji, inwestycji pozagospodarczych, zobowiązań budżetowych okresu ubiegłego oraz z funduszów rezerwowych i wreszcie obligacji i gwarancji. Kredyty te udzielane są tylko w ciągu trzech pierwszych miesięcy roku budżetowego i to pod warunkiem, że dług z tego rozdziału budżetu, pochodzący z roku ubiegłego, został już spłacony. Termin płatności dla spłaty tych kredytów nie może przekroczyć końca bieżącego roku budżetowego. Stopa procentowa określana jest przez Federalną Radę Wykonawczą i aktualnie (to jest w 1955 roku) wynosi 6%.

Z kredytów korzystają również instytucje, które finansują się samodzielnie i są organizacjami autonomicznymi. Wykonują one funkcje publiczne (komunalne, naukowe, kulturalne, oświatowe, sanitarne lub socjalne, lub które wykorzystują źródła społeczne) i realizują przy tym określone dochody. Kredyty udzielane tym instytucjom służą na pokrycie wydatków w okresach braku środków z powodu nieregularnego wpływu dochodów. Podstawą przyznania kredytu jest przedłożony plan wpływów i wydatków. Bank może jednak zażądać gwarancji od założyciela instytucji, starającej się o kredyt. Ostateczny termin spłaty kredytu nie może przekraczać końca roku kalendarzowego.

Instytucje ubezpieczeń społecznych uzyskują kredyty na pokrycie wydatków bieżących i to jeśli chodzi o instytucje republikańskie na podstawie wielkości wydatków przewidzianych przez plan socjalny republik, natomiast instytucje powiatowe otrzymują kredyty tylko do sumy 5% planowanych wydatków rocznych.

Instytucje sanitarne, finansujące się samodzielnie (szpitale, ambulanse, domy zdrowia itp.) otrzymują kredyty na pokrycie wartości zapasów lekarstw, materiałów medycznych, środków spożywczych a także dla wyrównania przejściowych niedoborów spowodowanych nierównomiernością wpływów jak również i na pokrycie bieżących wydatków. Suma jednak tych kredytów może osiągnąć globalną kwotę wydatków jednego miesiąca (wyjątkowo do 45 dni).

W przypadkach, gdy tego rodzaju instytucje ponoszą straty, bank, udzielając kredytu wymaga złożenia przez komitety ludowe odpowiednich gwarancji. Gwarancja taka nie jest wymagana, jeśli chodzi o przedsiębiorstwa, otrzymujące planowe dotacje. Stopa procentowa wynosi z reguły 6%.

* * *

Kredytowanie indywidualnych producentów rolnych odbywa się za pośrednictwem banków i spółdzielni rolniczych. Udzielane są różnego rodzaju kredyty. Podział ich następuje według przedmiotu kredytowania. I tak odróżnia się kredyty:

— na zakupy materiałów produkcyjnych, materiałów budowlanych oraz towarów konsumpcyjnych. Terminy spłaty określane są zwykle na jeden rok,

— na zakupy kuchni, aparatów radiowych i mebli. Terminy spłaty dwa lata,

— na zakupy urządzeń dla hodowli bydła i produkcji roślinnej. Terminy — dwa do pięciu lat.

Suma kredytu może być wykorzystana wyłącznie na dokonanie zakupów określonych wyżej przedmiotów w organizacjach gospodarczych i to w formie czeków rozliczeniowych (bezgotówkowych). Wyjątkowo tylko kredytobiorca otrzymać może gotówkę, o ile dokonuje zakupu bydła do reprodukcji u producenta prywatnego. Rolnicy posiadający zdolność kredytową oraz zarejestrowani rybacy otrzymują kredyty na podstawie ich dochodu rocznego, służącego do określania podatków. Członkowie rolniczych spółdzielni produkcyjnych i spółdzielni rybackich otrzymują kredyty do wysokości jednej czwartej zarobku, zrealizowanego w ciągu roku ubiegłego, w ramach spółdzielni. Pożyczkobiorcy powinni deponować na rachunku 10 do 20% sumy otrzymanych kredytów. Spłaty kredytów dokonywane są w ratach półrocznych lub częstszych. Stopa procentowa wynosi 6%.

Obowiązujący w Jugosławii dekret o kredytowaniu bieżącym i kredytach krótkoterminowych upoważnia Federalną Radę Wykonawczą do wydawania szczegółowych przepisów w zakresie kredytowania prywatnych artystów oraz osób wykonujących tak zwane wolne zawody. Do końca roku 1955 przepisy te nie ukazały się.

Dalszą specyficzną dla jugosłowiańskiego systemu kredytowego grupę kredytów stanowią kredyty na konsumpcję. Udzielane są one tak przez banki i kasy oszczędności jak i przez przedsiębiorstwa handlowe. Te ostatnie, jak już wspominaliśmy, uzyskują na ten cel specjalne kredyty konsumpcyjne. W zasadzie kredyty na konsumpcję indywidualną udzielane są na zakupy produktów przemysłowych jak również opałowych (w roku 1955 tylko na zakupy węgla brunatnego). Mogą z nich korzystać również obywatele w przypadkach nadzwyczajnych, jak zawarcie małżeństwa, urodziny, śmierć i choroby. Kredyty konsumpcyjne na zakup towarów przemysłowych i opałowych przeznaczone są dla robotników i urzędników (poza zatrudnionymi w sektorze prywatnym), rencistów i inwalidów a także dla obywateli zagranicznych zatrudnionych w gospodarce narodowej. Kredyty te mogą sięgać połowy całego uposażenia miesięcznego pracownika, ustalonego na poziomie średnim, ale bez dodatków rodzinnych. Wykorzystanie kredytów może nastąpić tylko w formie czeków bezgotówkowych. Kredyty na wydatki nadzwyczajne mogą otrzymywać wszyscy obywatele posiadający zdolność kredytową i to do sumy 15 tysięcy dinarów. Kredyty wypłacane są w gotówce. Terminy spłaty kredytów konsumpcyjnych ustala się na jeden do trzech lat przy zakupie artykułów przemysłowych (przy czym dla reemigrantów termin ten wynosi pięć lat), do dziesięciu miesięcy przy zakupie artykułów opałowych, a do jednego roku na wydatki nadzwyczajne. Najniższa suma kredytu udzielanego przez bank wynosi 12 tysięcy dinarów, a przez przedsiębiorstwo handlowe — 6 tysięcy dinarów. Spłaty kredytów ustalane są miesięcznie w z góry określonych ratach. Wysokość oprocentowania wynosi 6%.

* * *

W jugosłowiańskim systemie kredytowania przewiduje się również możliwość kredytowania organizacji gospodarczych przez firmy zagraniczne. Wprawdzie taka forma występuje wyjątkowo, to jednak zdarzają się takie przypadki. Nastąpić to może w zasadzie tylko z gwarancją Banku Narodowego.

Finansowanie pochodzenia zagranicznego odbywa się zwykle w inny sposób, a mianowicie przy pomocy kredytów otrzymanych z banków zagranicznych przez Bank Narodowy. Są to kredyty krótkoterminowe (sześć do dwunastu miesięcy), które pozwalają na zabezpieczenie określonych ilości dewiz w danych terminach a przeznaczenie ich związane jest z zakupem surowców i materiałów produkcyjnych W rzeczywistości przedsiębiorstwa krajowe otrzymują także pojedyncze kredyty krótkoterminowe z Banku Narodowego. Poza tym gospodarka narodowa korzysta ze środków pochodzenia zagranicznego za pośrednictwem pożyczek państwa, udzielanych na średni termin (dwa do pięciu lat) oraz na długi termin (aż do lat trzydziestu). W zasadzie pożyczki te służą na zakup wyposażenia.

* * *

Przegląd systemu kredytowego Jugosławii nie byłby pełny, gdyby pominąć zagadnienie występowania kredytu w finansowaniu inwestycji. W tym zakresie kredyt odgrywa dość poważną rolę. Kredyty inwestycyjne są bowiem udzielane przez Bank Narodowy jak również i przez inne banki, lecz w zasadzie tylko na finansowanie inwestycji w gospodarce narodowej, podczas gdy inwestycje pozaekonomiczne są zabezpieczone finansowaniem budżetowym. Źródłami pochodzenia środków przeznaczonych na pożyczki na cele inwestycyjne są fundusze przeznaczone na finansowanie inwestycji, długoterminowe środki bankowe oraz inne środki finansowe przeznaczone na finansowanie inwestycji. Fundusze na sfinansowanie inwestycji obejmują: główny fundusz inwestycyjny, republikańskie fundusze inwestycyjne, lokalne fundusze inwestycyjne, jak na przykład fundusze jednostek finansujących się samodzielnie, powiatów, gmin i miast.

Korzystanie z kredytów inwestycyjnych możliwe jest dla następujących grup kredytobiorców:

— organizacje gospodarcze, spółdzielcze i społeczne,

— Federacja (to znaczy Federacyjna Ludowa Republika Jugosławii jako wykonawca inwestycji), republiki ludowe jednostki autonomiczne, powiaty, miasta i komuny korzystające ze specjalnych praw,

— rolnicy i artyści.

W zasadzie pożyczki na cele inwestycyjne udzielane są w drodze konkursów z wyjątkiem przypadków, gdy plan społeczny (odpowiednik naszego narodowego planu gospodarczego) przewiduje inną metodę rozdziału środków lub gdy dotyczą ich specjalne normy prawne. W tych konkursach decydującymi czynnikami są: rentowność inwestycji, zdolność płatnicza kredytobiorcy i wreszcie oferowana stopa procentowa.

Wysokość pożyczki określona zostaje na podstawie kalkulacji kosztów, objętej projektem inwestycyjnym. Oczywiście wymaga się, aby uzyskane pożyczki i inne środki, którymi rozporządza kredytobiorca zabezpieczały całkowite wykonanie obiektu inwestycyjnego. O ile budowa obiektu przewidziana jest na szereg lat, pożyczki na cele inwestycyjne udzielane są w ratach rocznych. Bank może o ile uzna to za niezbędne, zażądać w każdym przypadku gwarancji. Terminy spłat kredytów inwestycyjnych są następujące: od 5 do 50 lat dla przemysłu, od 5 do 50 lat dla rolnictwa, od 10 do 50 lat dla transportu, a powyżej 50 lat dla rzemiosła.

Pożyczki na cele inwestycyjne udzielane z funduszu inwestycyjnego tak zwanego głównego, udzielone zostały w roku 1955 na niżej podane cele (kwoty podano w miliardach dinarów):

— przemysł i górnictwo	84,4
— przemysł spożywczy	7,6
— rolnictwo	16,—
— zakup statków i innych wodnych środków transportowych	9,3
— przedsiębiorstwa przemysłu zbrojeniowego	6,2
Razem	123,5

Właśnie tego rodzaju pożyczki udzielane są jednostkom składającym zapotrzebowanie w różny sposób, a mianowicie:

1) sumy pożyczki zostają ustalone przez Bank Narodowy w porozumieniu z Federalną Radą Wykonawczą,

2) w drodze konkursu oraz

3) poza konkursem.

Pierwszy przypadek miał zastosowanie właśnie przy finansowaniu inwestycji w roku 1955. W stosunku do inwestycji w budowie, na które w roku poprzednim udzielono pożyczki w drodze konkursu i które są objęte umową generalną (to jest dotyczącą całości inwestycji długoletniej) wysokość następnej rocznej raty pożyczki (to jest na rok 1955) została określona przez Bank Narodowy w porozumieniu z Federalną Radą Wykonawczą. W pierwszym rzędzie pożyczki te powinny zabezpieczać wykończenie obiektów, które mogą być oddane do użytku w ciągu bieżącego roku. Chodzi bowiem przede wszystkim o osiągnięcie natychmiastowego wzrostu produkcji przemysłowej.

W drodze natomiast konkursu przyznawane są pożyczki inwestycyjne na następujące rodzaje inwestycji w określonych gałęziach gospodarki narodowej, w szczególności:

— na budowę obiektów w przemyśle drzewnym,

— na budowę cukrowni, olejarni, silosów, młynów, na budowę i odbudowę obiektów produkcyjnych, pasze, na środki transportowe (jak samochody-chłodnie, wagony-chłodnie, chłodnie okrętowe itp, cysterny do transportu mleka, oliwy, wina itp.),

— na inwestycje w rolnictwie,

— dalej organizacjom rolniczym i gospodarczym nowotworzony i przede wszystkim służące na budowę urządzeń poprawiających zdrowotność, nawadnianie itp. także na zakup zwierząt (reproduktorów), na hodowlę drzew owocowych, winnic itp, na budowę budynków przeznaczonych na cele gospodarcze oraz przeznaczonych do konserwacji i przeróbki produktów rolniczych,

— organizacjom gospodarczym (rozumie się tutaj przede wszystkim zrzeszenia rolników dla nawadniania ziemi) oraz komitetom ludowym w okręgach: Wojewodina, Wschodnia Słowenia i Macedonia. W tej grupie pożyczki mogą być przeznaczane wyłącznie na cele nawadniania i urządzenia zdrowotne, kupno zwierząt hodowlanych, plantacje (sady i winnice), budowle gospodarcze, budowanie piwnic dla winnic, zakładanie aptek wiejskich, zakładów naprawczych maszyn rolniczych itp., oraz na wyposażenie techniczne przedsiębiorstw zajmujących się skupem i sprzedażą produktów rolnych,

— organizacjom gospodarczym i komitetom ludowym okręgu Baczka na budowę rzeźni i urządzeń chłodniczych w nich.

Niewątpliwie podane powyżej szczegóły dotyczące finansowania inwestycji nie są trwałe, lecz określają tylko zadania w zakresie państwowej polityki inwestycyjnej na rok 1955 oraz lata najbliższe, które realizowane są przy pomocy kredytu długoterminowego. Wskazują one jednak wyraźnie metodę oddziaływania państwa na rozwój pewnych działów gospodarczych. Zastosowanie metody kredytowania w drodze konkursu pozwala i przy inwestycjach, zwłaszcza w zakresie inwestycji związanych z rolnictwem i przemysłem przetwórczym, opierać się na elementach kalkulacji opłacalności inwestycji, biorąc pod uwagę konieczność ubiegania się o tego rodzaju pożyczki inwestycyjne przez zaoferowanie możliwie jak najwyższej stopy procentowej.

Poza konkursem udziela się natomiast pożyczki przeznaczone na budowę linii elektrycznych wysokiego napięcia oraz stacji transformatorowych, szczególnie jeśli posiadają one zasadnicze znaczenie dla stworzenia jednolitego systemu gospodarki elektrycznej. Decyzje w tej mierze podejmuje Federalna Rada Wykonawcza, po zaciągnięciu opinii rad wykonawczych republik ludowych i związku przedsiębiorstw elektrycznych. Również w ten sposób (czyli poza konkursem) udziela się pożyczek na cele inwestycyjne z przeznaczeniem przede wszystkim dla rolnictwa, a mianowicie na budowę silosów paszowych i nawozowych, na polepszanie stada podstawowego, na zakup traktorów, maszyn i urządzeń rolniczych oraz na pewne cele przemysłowe (na przykład budowa fabryki celulozy).

* * *

Niezmiernie ciekawa jest jeszcze jedna dziedzina finansowania inwestycji. A mianowicie finansowania budownictwa mieszkaniowego. Pożyczki na budowę domów mieszkalnych udziela się z funduszów inwestycyjnych, tak zwanych lokalnych. Do korzystających z nich mogą należeć: obywatele, spółdzielnie mieszkaniowe, przedsiębiorstwa, Federacja, republiki ludowe, powiaty, miasta, gminy oraz instytucje mające osobowość prawną. Z funduszów natomiast republikańskich przeznaczonych na cele inwestycyjne w zakresie budownictwa mieszkaniowego przeznacza się pożyczki na rzecz lokalnych funduszy inwestycyjnych, przedsiębiorstw przemysłowych, spółdzielni mieszkaniowych oraz zrzeszeń mających na celu budowę mieszkań, dalej na rzecz Federacji, republik ludowych, powiatów, gmin oraz instytucji mających osobowość prawną.

Przedsiębiorstwa produkcyjne, wykorzystując te pożyczki mogą budować mieszkania dla robotników i urzędników lub rozdzielać przydzielone pożyczki wśród robotników i urzędników, którzy chcą samodzielnie budować mieszkania czy domki. Także i organizacje, należące organizacyjnie do Federacji, czy też republik ludowych itd. mogą w podobny

sposób wykorzystywać przydzielone im kredyty z funduszów inwestycyjnych. Pożyczki te jednak powinny osiągać wielkość najwyżej 75% planowanej wartości budowy. Reszta musi być akumulowana przez pożyczkobiorcę z jego dochodów. Termin spłaty pożyczek na budownictwo mieszkaniowe określony jest maksymalnie na 50 lat. Minimalny zaś procent wynosi 1% rocznie. Terminy spłaty więc są znacznie dłuższe niż stosowane u nas w stosunku do obywateli budujących domki jednorodzinne. Sam zaś fakt uzyskania tych kredytów za pośrednictwem na przykład przedsiębiorstw produkcyjnych i rozdzielania ich między pracowników stwarza niewątpliwie warunki osobistego materialnego zainteresowania oraz ściślejszego powiązania pracowników z zakładem pracy.

* * *

Ten z natury rzeczy pobieżny i mający tylko informacyjny charakter przegląd metod kredytowania pozwala jednak na wyciągnięcie pewnych wniosków. System kredytowy Jugosławii nie jest oczywiście systemem kapitalistycznym, lecz z drugiej strony różni się poważnie od systemu stosowanego u nas. Niewątpliwie formy kredytowe stosowane w Jugosławii przyjęte są z gospodarki kapitalistycznej, lecz przez szereg postanowień ograniczających swobodne kształtowanie się stosunków kredytowych eliminuje się żywiołowe i niszczące w ostatecznym rezultacie działanie kapitalistycznego systemu kredytowego.

Specjalnego charakteru nabiera w omawianym systemie kredytowym procent. Jest on tutaj par exellence środkiem pobierania opłaty za korzystanie ze źródeł kredytowych z jednej strony oraz poważnym bodźcem w gospodarczej działalności przedsiębiorstw. Stopa procentowa bowiem nie jest zróżnicowana tylko w stosunku do różnych rodzajów kredytów, ale także w stosunku do różnych przedsiębiorstw i to w stopniu znacznie silniejszym niż u nas. Ogólnie biorąc stopa procentowa jest znacznie wyższa, niż w naszej gospodarce. Charakterystyczną formą określania stopy procentowej są konkursy, w wyniku których mogą być zaspokojone potrzeby kredytowe tylko przyczyniające się do rentownej działalności. Oczywiście, że zagadnienie to trzeba widzieć od strony całości systemu ekonomicznego Jugosławii w ogólności oraz od strony systemu gospodarowania przedsiębiorstwa w szczególności. Każde bowiem przedsiębiorstwo musi opłacać w formie procentowej ze swoich środków na rzecz funduszu scentralizowanego udziały za korzystanie ze środków gospodarowania, pozostawionych mu do dyspozycji przez państwo. Poza tym stosowane są również podatki obrotowy i od dochodu, lecz w odmienny sposób pobierane niż u nas i o odmiennej treści ekonomicznej.

W planie społecznym ustalone są ogólnie zadania gospodarcze na dany okres a przedsiębiorstwa mają zupełną swobodę w dobieraniu sobie środków dla wykonania ich. Gdy dodamy do tego możność określania przez przedsiębiorstwo wielkości funduszu płac z wygospodarowanego przez siebie dochodu oraz podziału reszty dochodu oraz możliwość określania i wpływania bezpośrednio na ceny tak zakupów jak i sprzedaży, to uzyskamy obraz bardzo dużej w zasadzie wolności gospodarczej poszczególnych przedsiębiorstw.

Sam także system zarządzania przedsiębiorstwem przy pomocy wybieralnych jego władz (rada wytwórców robotników, komitet administracyjny i dyrektor) i co ważniejsze odpowiedzialnych przed wyborcami zapewnia w bardzo silnym stopniu realizację socjalistycznej zasady powiązania interesów społecznych z indywidualnymi. Wyraża się to w konieczności ciągłej kalkulacji nakładów i wiązania ich z dochodami przedsiębiorstwa.

Z tego też względu oprocentowanie kredytów, z których korzystają przedsiębiorstwa odgrywa bardzo wielką rolę bodźca i hamulca ekonomicznego. Dyscyplina płatnicza jest zabezpieczona w sposób bardzo silny. Na przykład odsetki od przeterminowanych kredytów nie obciążają kosztów produkcji, lecz ponoszone są w ciężar dochodów, którymi dysponuje przedsiębiorstwo swobodnie.

Również bardzo ważnym momentem w gospodarce przedsiębiorstwa jest jego wypłacalność od której uzależnione jest kredytowanie. W tym zakresie stosowane jest szeroko udzielanie gwarancji przez komitety ludowe, będące organem władzy ludowej na danym terenie.

Poza tym w znacznie większym stopniu niż u nas wyraża się udział kredytu w finansowaniu potrzeb ludności (potrzeby konsumpcyjne oraz mieszkaniowe). Szczególną opieką otoczone jest rolnictwo i to tak indywidualne jak i spółdzielcze oraz wszelkie rodzaje produkcji środków spożycia i przemysłu przetwórczego.

W. Karpiński
Poznań

Z HISTORII PIENIĄDZA I KREDYTU W POLSCE KAPITALISTYCZNEJ

System kredytowy Polski kapitalistycznej

(ciąg dalszy)

III. PRYWATNE BANKI HANDLOWE

Prywatne banki handlowe stanowiły obok banków państwowych podstawową część systemu bankowego Polski kapitalistycznej. Działalność tych banków była ściśle związana z całą ekonomiką Polski przedwrześniowej i dlatego też przemiany, jakie następowały w tej grupie banków, były analogiczne do ewolucji całej polskiej gospodarki tego okresu. Najbardziej charakterystycznymi momentami wynikającymi z tego faktu była postępująca koncentracja bankowości prywatnej, ścisłe wiązanie się tych banków z wielkimi przedsiębiorstwami przemysłowymi i daleko idące uzależnienie banków prywatnych od kapitału zagranicznego.

Równolegle z rozwojem monopoli przemysłowych następowała koncentracja banków i powstawała grupa największych banków, która odgrywała dominującą rolę w bankowości prywatnej. Proces koncentracji w bankowości prywatnej postępował przede wszystkim w związku ze zmniejszeniem się ogólnej liczby banków z 111 w roku 1923 do 51 w r. 1930 i do 26 w r. 1937. Jednocześnie maleje liczba oddziałów z 530 w r. 1924 do 79 w r. 1937. Likwidacji podlegały przede wszystkim banki słabe, przeważnie prowincjonalne, które zbankrutowały w swej większości czy to w związku z inflacją, czy też w okresie kryzysu, czy też połączyły się z większymi bankami. Tak np. Bank Handlowy w Warszawie przejął w drodze fuzji w r. 1926 — Bank Ziemi Polskiej i Bank Zjednoczonych Ziem Polskich, a w r. 1935 — Bank Angielsko-Polski, zaś np. Bank Dyskontowy Warszawski przejął w r. 1930 Bank Małopolski w Krakowie.

Szczególnie wiele banków uległo likwidacji w latach 1924—1927, kiedy to liczba banków w związku z reformą walutową zmniejszyła się prawie o połowę (do 56 na koniec 1927 r.) oraz w latach 1932—1934 w związku z kryzysem gospodarczym, kiedy to kilkanaście banków musiało ogłosić niewypłacalność. Banki, które nie przetrzymały kryzysu i znalazły się w stanie faktycznej likwidacji, to przeważnie banki średniej wielkości: Polski Bank Przemysłowy w Warszawie, Śląski Bank Eskontowy w Bielsku, Bank Handlowy w Łodzi, Bank Stadthagen w Bydgoszczy, Ziemski Bank Kredytowy we Lwowie, Bank Przemysłowców w Poznaniu, Bank Kujawski we Włocławku, Poznański Bank Ziemian w Poznaniu, szwajcarsko-polski bank kapitalizacyjny w Warszawie, Bank dla Handlu i Przemysłu w Warszawie, Bank dla Spółdzielni w Warszawie oraz Polski Bank Handlowy w Poznaniu.

Bankructwo szeregu banków i koncentracja kapitałów w większych bankach doprowadziły do powstania grupy banków, zajmujących przodujące miejsce jeżeli chodzi o wysokość zgromadzonych wkładów i udzielonych kredytów. Do grupy tej należało 5 największych banków, których kapitały zakładowe, wkłady i kredyty na ultimo 1937 roku kształtowały się następująco:[1])

(w milionach złotych)

	Kapitały zakł.	Kredyty*)	Wkłady**)
Bank Handlowy w Warszawie	25	135,5	113,9
Bank Cukrownictwa w Poznaniu	12	94.0	32,2
Bank Dyskontowy Warszawski	10	41,6	35,3
Bank Zachodni	10,080	46,3	41,0
Powszechny Bank Związkowy	8	57,7	46,0
	65,080	375,1	268,4
Wszystkie 29 banków i 29[2])***) domów bankowych	142,0	712,5	539,0

*) pozycja kredyty obejmuje dyskonto weksli, kredyt otwarty (z r-ku bieżącego) i pożyczki terminowe bez odliczenia redyskonta,
**) pozycja wkłady obejmuje wkłady terminowe i avista (z r-ku bieżącego).
***) pozycje w tej rubryce nie obejmują kapitałów zakładowych, wkładów i kredytów Banku Związku Spółek Zarobkowych, który w wyniku sanacji w latach 1934—1935 stał się praktycznie bankiem panstwowym.

Banki te, stanowiące 8% ogólnej liczby prywatnych banków krajowych i zagranicznych oraz domów bankowych, koncentrowały 49,7% wszystkich wkładów w bankowości prywatnej, udzielały 52,6% wszystkich kredytów. Kapitały zakładowe zaś tych 5 banków stanowiły 45,8% wszystkich kapitałów banków prywatnych i domów bankowych.

Tak więc 5 największych banków prywatnych miało wyraźną przewagę nad pozostałymi bankami, co pozwalało podporządkowywać te ostatnie potężniejszym partnerom.

Monopolizacja i kartelizacja życia gospodarczego staje się przesłanką powstania w r. 1923 kartelu bankowego pod nazwą Związku Banków. Związek Banków obejmował wszystkie większe banki w Polsce. Liczba banków zrzeszonych w Związku wynosiła przed kryzysem w r. 1929 — 27, po kryzysie liczba ta zmniejszyła się do 14 (1936 r.). Zadaniem tego Związku miało być popieranie zdrowego rozwoju bankowości oraz obrona interesów bankowych. W rzeczywistości Związek Banków spełniał funkcje kartelu, który ustalał wysokość stawki procentowej i prowizji, robił starania o ujednolicenie techniki operacyjnej w bankach, regulował konkurencje między zrzeszonymi bankami, a przede wszystkim prowadził walkę z outsaiderami oraz penetracją banków państwowych i komunalnych.[3])

Szczególnie ostro Związek Banków występował przeciwko konkurencyjnej działalności banków państwowych. Prezes Związku Banków W. Fajans w artykule w czasopiśmie „Bank" wyraźnie dał wyraz temu stanowisku Związku, pisząc, że bankowość publiczna powinna spełniać tylko zadania „wykraczające poza granice kompetencji i możliwości prywatnego aparatu bankowego".[4])

Związek Banków był organem reprezentującym interesy wielkiego kapitału zaangażowanego w bankowości, który miał za zadanie w sposób zorganizowany oddziaływać na politykę finansową państwa.

Prywatne banki akcyjne udzielały swym klientom kredyty w trzech zasadniczych formach: dyskonto weksli, kredyt otwarty (saldo dobetowe na rachunku bieżącym) oraz w postaci pożyczek terminowych. Podstawową formą kredytu było dyskonto weksli, udział którego w szeregu lat osiągał około 50% udzielonych kredytów.*) Natomiast udział kredytów z rachunków bieżących, który w roku 1929 stanowił też prawie że 50% udzielonych kredytów, w roku 1937 spadł do 40%. Jednocześnie wzrósł udział pożyczek terminowych do 10% (w roku 1929 udział pożyczek terminowych wynosił około 2%).

Spadek kredytu na rachunkach bieżących był w dużym stopniu wynikiem kryzysu, jaki przeszedł system kredytowy w latach trzydziestych, który spowodował, że banki starały się ograniczyć kredyt z rachunku bieżącego, jako kredyt, który często ulega zamrożeniu.

Pokryciem akcji kredytowej banków prywatnych były przede wszystkim wkłady, rachunki bieżące i redyskonto weksli. Brak zaufania do stabilizacji w latach trzydziestych spowodował odpływ wkładów z banków prywatnych do banków państwowych (BGK i PKO) oraz KKO gdzie za ich bezpieczeństwo gwarantowało państwo. Tak wkłady w bankach prywatnych spadły z 1018 mil. w 1930 r. do 556 mil. w r. 1937, podczas gdy wkłady w BGK wzrosły w tym okresie z 244 mil. do 540 mil., a w KKO z 535 mil. zł do 795 mil. zł w 1937 r.[5])

Banki prywatne były ściśle powiązane z kapitałem przemysłowym. Już przed I wojną światową banki w Galicji były ściśle związane z przemysłem naftowym, a w Kongresówce np. Bank Handlowy w Warszawie był związany między innymi z przemysłem włókienniczym i cukrowniczym. Ale dopiero wojna światowa i inflacja powojenna spowodowały, że powiązania te stały się powszechne, w związku z tym, że banki w tym okresie masowo stawały się współwłaścicielami zakładów przemysłowych, żeby nie utracić swych środków zaangażowanych w tych przedsiębiorstwach.

Wiązanie się kapitału bankowego z kapitałem przemysłowym najbardziej bezpośrednio przejawiało się w akcji założycielskiej, a także przy sanowaniu bankrutujących przedsiębiorstw. W celu przeprowadzenia tych operacji banki i przedsiębiorcy tworzyli związki konsorcjonalne, których zadaniem było przede wszystkim rozprowadzenie akcji nowozałożonego względnie sanowanego przedsiębiorstwa. Z reguły banki, które tym się zajmowały, zatrzymywały w swym posiadaniu kontrolne pakiety akcji tych przedsiębiorstw w formie tzw. udziałów konsorcjonalnych. Udziały konsorcjonalne w zestawieniu bilansów banków prywatnych wynosiły na koniec 1937 r. 21 mil.,[6]) niemniej jak wynika z bilansów poszczególnych banków większa ich część była skoncentrowana w paru największych bankach. Tak np. udziały konsorcjonalne w aktywach Banku Dyskontowego wynosiły na ultimo 1937 r. — 6,7 mil. zł, Banku Cukrownictwa 5,7 mil. zł, zaś Banku Zachodniego — 2,9 mil. zł.

[1]) Bilanse tych banków na 30.XII. 1937 r.
[2]) Mały Rocznik Statystyczny 1939, str. 220 i str. 233.
[3]) Zobacz: Tennenbaum H. — Struktura gospodarstwa polskiego, t. II, str. 634.
[4]) W. Fajans: Polska bankowość prywatna w świetle doświadczeń XX-lecia działalności. Bank 1938.
Zobacz także: Marian Manteuffel — Bankowość w Polsce, Warszawa 1930, str. 56 i 63.
*) jako kredyt przyjmuje się sumę dyskonta weksli, kredytu otwartego oraz pożyczek terminowych.
[5]) Mały Rocznik Statystyczny 1939, str. 233.
[6]) Mały Rocznik Statystyczny 1939, str. 220.

Akcje przedsiębiorstw przemysłowych były nabywane przez banki i przy innych okolicznościach, często następnie występując w bilansach czy to pod pozycją papiery wartościowe, czy też pod pozycją nieruchomości. Obie te pozycje, reprezentujące częściowo udziały banków w kapitałach przedsiębiorstw wynosiły na ultimo 1937 r. 128 mil. zł.

Najbardziej powszechną formą finansowania przedsiębiorstw przez banki było udzielanie przez nie kredytów na rachunkach bieżących. Kredyty tego rodzaju to trwała lokata środków bankowych w przedsiębiorstwie, uzależniająca przedsiębiorstwo od banków i zmuszająca banki do stałej obserwacji sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa. Kredyty na rachunkach bieżących wynosiły w roku 1937 307 mil. złotych, co stanowiło około 40% udzielonych kredytów przez te banki.

W praktyce różne formy finansowania i kredytowania przez banki przedsiębiorstw ściśle się ze sobą przeplatały, normalnym bowiem było objawem, że przedsiębiorstwo, któremu bank zaczął udzielać kredytów z rachunku bieżącego przedstawiało także temu bankowi otrzymane weksle do dyskonta itd. Dlatego też w pewnym stopniu miarodajne dla stwierdzenia powiązania poszczególnych grup banków z poszczególnymi gałęziami gospodarki narodowej są dane o kredytach tych banków dla danej gałęzi gospodarki narodowej. Tak np. oddziały banków zagranicznych (przede wszystkim oddziały niemieckich D-banków) udzieliły w r. 1933 dla górnictwa 26,1% i dla hutnictwa 31,0% ogółu kredytów udzielonych przez te banki, co jednocześnie stanowiło prawie połowę wszystkich kredytów, jakie górnictwo w ogóle otrzymało i prawie dwie trzecie kredytów, jakie otrzymało hutnictwo. Natomiast jeżeli chodzi o największe banki z kapitałem zakładowym powyżej 10 mil., to przypadało na nie w r. 1933 60,3% kredytów udzielonych przez banki prywatne dla przemysłu mineralnego, 69,2% kredytów udzielonych dla przemysłu maszynowego i elektrotechnicznego oraz 49,9% kredytów dla przemysłu chemicznego.[7])

Czołowe banki były ściśle związane z największymi przedsiębiorstwami przemysłowymi: Bank Handlowy w Warszawie był powiązany z kilkudziesięcioma wielkimi przedsiębiorstwami, jak Zakłady Ostrowieckie, Stocznia Gdańska, szeregiem cukrowni, zakładów budowy maszyn itd., Bank Dyskontowy z koncernem Huty „Pokój" z fabryką Zieleniewski w Krakowie itd.; Powszechny Bank Związkowy z przemysłem węglowym, cementowym, a szczególnie z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego; Bank Zachodni przede wszystkim z przemysłem metalowym poprzez przedsiębiorstwo Lilpop, Rau i Leowenstein. Jeżeli chodzi o Bank Cukrownictwa, to został on stworzony przez kartel cukrowni i zajmował się nie tylko finansowaniem zrzeszonych cukrowni, na co przeznaczał do 90% swych kredytów dyskontowych i do 70% pozostałych, ale zajmował się także regulowaniem sprzedaży i eksportu cukru.

Na bazie zrastania się kapitału bankowego z kapitałem przemysłowym powstała grupa dyktatorów życia gospodarczego, którzy zasiadali w radach nadzorczych zarówno banków jak i przedsiębiorstw przemysłowych. W skład jak np. prezesi Lewiatana, Wierzbicki, Falter i Żychliński, jak np. prezesi lewiatana, Wierzbicki, Falter i Żychliński, a także wielcy obszarnicy, jak np. St. hr. Lubomirski i Alfred hr. Potocki, jak i przedstawiciele kapitału zagranicznego, milionerzy niemieccy (Donnersmarck, Flick), amerykańscy (Harriman) itd. Ta unia personalna banków, przemysłu i wielkiej własności obszarniczej sprzyjała dalszej monopolizacji życia gospodarczego w kraju.[8])

Prywatne banki akcyjne, będąc ściśle powiązane z wielkimi przedsiębiorstwami przemysłowymi i handlowymi, były podobnie jak prawie wszystkie gałęzie gospodarki narodowej uzależnione od kapitałów zagranicznych. Udział kapitału obcego w kapitałach akcyjnych w Polsce wynosił 48%, a faktyczny zasięg opanowania — 68%.[9]) Kapitały zagraniczne były zaangażowane w kluczowych przemysłach: górnictwie, hutnictwie, przemyśle metalowym, elektrotechnicznym i włókienniczym. Opanowanie tych przemysłów przez kapitał zagraniczny wymagało jednoczesnego opanowania banków obsługujących te przedsiębiorstwa, co przy ścisłym powiązaniu koncernów przemysłowych z bankami było nieuniknione. W pewnych wypadkach kapitał zagraniczny zakładał nowe banki, które specjalizowały się w obsłudze przedsiębiorstw opanowanych przez ten kapitał. Ogółem kapitał zagraniczny wg danych na ultimo 1931 r. przytaczanych przez M. Smereka (opracowanych przez niego na podstawie ankiety GUS) uczestniczył w kapitale zakładowym 26 banków i wynosił 29% kapitałów zakładowych wszystkich banków. Najsilniej w bankowości polskiej były reprezentowane kapitały austriackie, niemieckie, angielskie, francuskie i belgijskie. Udziały tych kapitałów ilustruje przytoczone zestawienie:[10])

Fundusze własne	Liczba banków w których występuje dany kapitał	Miliony złotych	% %
Ogółem	51	265,4	100,0
Pochodzenia zagranicznego razem	26	76,1	28,7
w tym:			
— austriackiego	5	12,9	4,8
— niemieckiego	7	10,8	4,1
— francuskiego	3	12,1	4,6
— angielskiego	6	11,3	4,3
— belgijskiego	4	6,4	2,4
— włoskiego	1	2,5	1,0

Kapitały austriackie zostały zaangażowane jeszcze przed I wojną światową na terenie zaboru austriackiego, w Galicji, gdzie istniało 27 oddziałów banków austriackich, a szereg banków miejscowych było opartych na kapitale austriackim. Po wojnie interesy niektórych oddziałów banków wiedeńskich zostały przekazane bankom polskim.[11]) Tak oddział Oesterreichische Credit Anstalt sprzedał swój oddział lwowski za akcje Bankowi Dyskontowemu Warszawskiemu. Także Akcyjny Bank Hipoteczny we Lwowie i Śląski Zakład Kredytowy w Bielsku były uzależnione od Credit Anstalt, który posiadał 30 do 40% akcji tych banków.

Dla objęcia oddziałów Wiener Bank — Verein został założony w r. 1923 Powszechny Bank Związkowy. Większość akcji tego banku należała do Wiener Bank — Verein oraz do banków belgijskich i szwajcarskich.

Piątym bankiem uzależnionym w tym okresie od kapitału austriackiego był Bank Handlowy w Warszawie, który w okresie kryzysu bankowego w r. 1926 musiał wejść w porozumienie z bankami zagranicznymi, które utworzyły konsorcjum dla sanowania tego banku. Konsorcjum pokryło nową emisję akcji, która w ten sposób znalazła się w posiadaniu banków zagranicznych przede wszystkim Niederösterreichische Esconto Gesselschaft w Wiedniu i Banca Commerciale Italiana w Mediolanie. W latach późniejszych większość tych akcji skoncentrowała się w rękach banku włoskiego.

[7]) Zob. Władysław Malinowski: Struktura rozdziału kredytów bankowych. Kwartalnik Statystyczny 1934, zeszyt 2, str. 249—251.

[8]) Zob. Grosfeld L.: Państwo przedwrześniowe w służbie monopoli kapitalistycznych. Warszawa 1951, str. 12—14.

[9]) Jan Zieleniewski. Zależność gospodarcza Polski międzywojennej od państw imperialistycznych. Finanse 1953, Nr 2, str. 45.

[10]) Mieczysław Smerek: Kapitały zagraniczne w bankowości polskiej. Bank 1933, Nr 2, str. 46.

[11]) Porównaj: Marian Manteuffel — Bankowość w Polsce. Warszawa 1930, str. 47.

Kapitały niemieckie pozostały w Polsce od czasów przedwojennych w związku z utrzymaniem przez niemieckie D-banki swoich oddziałów na Górnym Śląsku i Poznaniu. Poza tym cztery banki krajowe były od tego kapitału uzależnione.

Kapitały francuskie występują przede wszystkim poprzez Banque Franco-Polonaise w Paryżu, który utrzymywał w Polsce kilka oddziałów, a był założony przez grupę wielkich banków francuskich (Banque de Paris et de Pays-Bas w Paryżu, Banque de L'Union Parisienne).

Kapitały belgijskie występowały samodzielnie jedynie w Polskim Banku Komercyjnym SA w Warszawie, którego akcje w 50 % należały do Trust Mettalurgique Belge-Francais w Brukseli, posiadającego w Polsce wiele uzależnionych od siebie przedsiębiorstw.

Kapitały angielskie samodzielnie występują jedynie w Banku Angielsko-Polskim (sfuzjowanym w r. 1935 z Bankiem Handlowym w Warszawie), w którym w tym okresie The British Overseas Bank posiadał 3/5 akcji. Pozostałe akcje są w posiadaniu cukrowni, których finansowaniem zajmuje się ten bank.

W pozostałych 25 bankach oficjalnie kapitał zagraniczny nie uczestniczył w kapitałach zakładowych. Niemniej większość z tych banków korzystała z kredytów zagranicznych. Była to druga forma uzależnienia banków krajowych od zagranicy. Duża część tych kredytów (około 60%) przypadała w r. 1931 na największe banki krajowe, tak oparte na kapitale zagranicznym (Bank Handlowy w Warszawie, Bank Dyskontowy Warszawski, Powszechny Bank Związkowy), jak i na kapitale krajowym (Bank Cukrownictwa w Poznaniu i Bank Zachodni w Warszawie). Dalsze około 20 do 26% przypada na 3 banki niemieckie oraz Bank Francusko-Polski. Zobowiązania wobec zagranicy z tytułu otrzymanych kredytów, które kształtowały się na ultimo 1931 r. w wysokości 398,3 mil. zł następnie znacznie spadły w związku z masowym wycofywaniem kredytów zagranicznych w okresie kryzysu i wynosiły w 1937 r. 185 mil.zł. [12])

Tak więc kapitał zagraniczny praktycznie kontrolował całą bankowość prywatną Polski przedwrześniowej, co pozwalało mu dysponować nie tylko kapitałami własnymi tych banków, ale także kapitałami wkładców i środkami z redyskonta. Prowadziło to do tego, że poszczególne banki uzależnione od konkretnych banków zagranicznych popierały rozwój tylko tych dziedzin życia gospodarczego, w których były zainwestowane kapitały danego kraju, natomiast starały się ograniczyć rozwój pozostałych dziedzin życia gospodarczego, kolidujących z interesami kapitału zagranicznego.

Reasumując można stwierdzić, że charakter działalności prywatnych banków akcyjnych w Polsce przedwrześniowej był podobny jak i w innych krajach w okresie imperializmu: koncentracja kapitałów bankowych w kilku największych bankach, silne powiązania z przedsiębiorstwami przemysłowymi, uzależnienie od potężniejszych zagranicznych monopoli bankowych.

IV. INSTYTUCJE DROBNEGO KREDYTU

1. Komunalne kasy oszczędności. Komunalne kasy oszczędności były instytucjami samorządu terytorialnego i jako takie pracowały na terenie założycielskiego związku samorządowego. Zadaniem ich było gromadzenie oszczędności i gospodarowanie tymi oszczędnościami w ten sposób, żeby wkładcom z jednej strony zapewnić pełne bezpieczeństwo ich wkładów, a jednocześnie dawać im odpowiednie odsetki.

[12]) Mały Rocznik Statystyczny 1939, str. 232.

Dzięki ożywionej działalności, wysokim procentom płaconym od wkładów oszczędnościowych oraz gwarancji, jaką dawały organa samorządowe, wkłady (na książeczki oszczędnościowe i rachunki bieżące) w KKO w ciągu 10-ciu lat wzrosły z 201 mil. zł w r. 1927 do 795 mil. zł w 1937 r.[13])

Wkłady te komunalne kasy oszczędności umieszczały w dużym stopniu w papierach wartościowych przede wszystkim państwowych i związków samorządowych. Portfel tych papierów w KKO wynosił na ultimo 1937 r. — 737 mil. zł.[13]) Wkłady stanowiły także pokrycie dla akcji kredytowej KKO. Kredyty przez te instytucje były udzielane w formie dyskonta weksli, pożyczek wekslowych, pożyczek zestawowych, pożyczek na skrypty dłużne oraz pożyczek z rachunku bieżącego. Ogólna suma kredytów krótkoterminowych udzielonych w r. 1937 wyniosła 412 mil. zł. Poza tym KKO udzielały pożyczek hipotecznych (142 mil. zł w 1937 r.).[14]) Kasy obsługiwały rolnictwo, drobny przemysł, rzemiosło i handel.

Uzależnienie KKO od organów samorządowych i starostów było często wykorzystywane przez te organa dla udzielania kredytów przede wszystkim dla osób nastawionych prorządowo. Charakterystyczny może być tutaj następujący wyjątek z okólnika wysłanego przez wojewódzki urząd łódzki dnia 21.VIII.1931 r. do starostów tego województwa: „Dążyć należy do tego, aby kredyt rozporządzalny udzielany był przede wszystkim drobnym rolnikom, rzemieślnikom i kupcom w formie najszerszego rozprowadzania kapitałów. Przestrzeganie tej zasady przy odpowiednim nastawieniu politycznym, pozwoli na owocną w swych skutkach penetrację wpływów prorządowanych do możliwie najszerszych warstw społeczeństwa".

Centralami finansowymi komunalnych kas oszczędności były dwa banki komunalne: Komunalny Bank Kredytowy w Poznaniu i Polski Bank Komunalny w Warszawie. Pierwszy obsługiwał woj. poznańskie i Pomorze, drugi pozostałą część kraju.

2. Gminne kasy pożyczkowo - oszczędnościowe. Gminne kasy pożyczkowo-oszczędnościowe powstały przed I wojną światową na terenie zaboru rosyjskiego. Po wojnie rozwijały się także prawie że wyłącznie na terenie b. zaboru rosyjskiego. Gminne kasy były zakładane przez gminy i wyposażone przez nie w kapitał. Gminy także odpowiadały za wkłady w tych kasach. Ogółem było ich w 1937 r. 913 i stan ich kredytów na koniec tego roku wyniósł 29 mil. zł. Kredyty te były rozprowadzane między gospodarstwa raczej mniejsze (do 20 ha).

Centralą finansową gminnych kas pożyczkowo-oszczędnościowych był Państwowy Bank Rolny, który był głównym i wyłącznym wierzycielem tych kas.

3. Spółdzielnie kredytowe. Spółdzielnie kredytowe w Polsce przedwrześniowej dzieliły się na dwie zasadnicze grupy: a) spółdzielnie tzw. powszechne (banki ludowe, towarzystwa zaliczkowe itp.), których w r. 1937 było 1831, zrzeszających około 700 tys. członków i które koncentrowały około 70% wszystkich kapitałów spółdzielczych, b) spółdzielnie rolnicze (kasy Stefczyka, reiffeisenki itp.), których w r. 1937 było 3686, zrzeszających około 800 tys. członków.

Pierwsza grupa udzielała kredytów podobnie jak KKO dla rolnictwa, drobnego przemysłu, handlu i rzemiosła. Druga grupa spółdzielni kredytowych udzielała kredytów prawie że wyłącznie dla rolnictwa. Ogólna suma pożyczek udzielonych przez spółdzielnie kredytowe wyniosła na ultimo 1937 — 508 mil. zł, w tym przez spółdzielnie rolnicze 154 mil. zł.[15])

[13]) Mały Rocznik Statystyczny, str. 222, 233, 226.
[14]) Cytuję za H. Tennenbaum: Struktura Gospodarstwa Polskiego, t. II, str. 757.
[15]) Mały Rocznik Statystyczny 1939, str. 118.

Spółdzielnie tzw. powszechne, w szczególności banki ludowe udzielały kredytów dla zamożniejszych warstw miast i wsi, natomiast spółdzielnie rolnicze miały obsługiwać przede wszystkim biedniejsze gospodarstwa rolne. W rzeczywistości spółdzielnie kredytowe poprzez niedogodne terminy spłat, nadmierną formalistykę, wysokie udziały odpychały biedotę od siebie. O podnoszeniu wysokości udziałów w spółdzielniach kredytowych pisze w sposób następujący np. T. Kłapkowski:[16]) „Jako regułę stawia się w Związku Warszawskim wysokość udziałów 25 zł, do tej kwoty stara się Związek podnieść udziały w kasach Stefczyka. W wielu spółdzielniach jednak udziały przewyższają tę kwotę. Przy tym wysokość pożyczki, o którą się może członek ubiegać, jest uzależniona od kwoty wpłaconych udziałów".

Tak więc działalność spółdzielni kredytowych była obliczona na finansowanie drobnotowarowych, kapitalistycznych elementów miast i wsi.[17])

Ogromna większość spółdzielni kredytowych (około 96% w r. 1937) należała do związków spółdzielni, które dzieliły się na związki polskie, żydowskie, ukraińskie i ruskie oraz niemieckie. Podział spółdzielni między te związki w r. 1937 wyglądał następująco:[18])

	Spółdzielnie		Członkowie spółdzielni (w tysiącach)	
	Razem	w tym rolnicze	Razem	w tym rolnicze
Ogółem	5517	3686	1515	813
— polskie	3640	2771	1171	706
— żydowskie	734	—	139	—
— ukraińskie i ruskie	733	585	168	86
— niemieckie	410	330	37	21

Szczególnie szybko rozwijały się w latach trzydziestych spółdzielnie ukraińskie i ruskie, które były prawie że jedynym źródłem środków finansowych dla ludności ukraińskiej w Polsce.

Centralami finansowymi spółdzielczości było 9 instytucji kredytowych o charakterze banków. Były to dla spółdzielni polskich: Bank Związku Spółek Zarobkowych, Centralna Kasa Spółek Rolniczych oraz Bank Spółdzielczy „Społem", dla spółdzielni żydowskich: Związkowa Centrala Inkasowa w Warszawie i Centralny Bank Ludowy Spółdzielni Żydowskich w Małopolsce we Lwowie, dla spółdzielni ukraińskich: Bank Spółdzielczy „Dniestr" we Lwowie, „Lasznyta Zemli" Kredytowyj Sojuz we Lwowie oraz Centralny Kooperatywny Bank „Krajowyj Sojuz Kredytowyj" we Lwowie, dla spółdzielni niemieckich: Landesgenossenschaftbank w Poznaniu i Danziger Reiffeisenbank w Gdańsku oddział w Grudziądzu.

V. TOWARZYSTWA KREDYTOWE I BANKI HIPOTECZNE

Obok banków państwowych (BGK, PBR) najpoważniejszymi instytucjami kredytu długoterminowego były towarzystwa kredytowe. Towarzystwa kredytowe miały za zadanie udzielanie kredytu hipotecznego tylko dla swych członków. Były one więc stowarzyszeniami dłużników — właścicieli nieruchomości. Źródłem środków dla tych pożyczek była emisja listów zastawnych, które były zabezpieczone na hipotece nieruchomości członków towarzystwa.

Towarzystwa kredytowe dzieliły się na ziemskie i miejskie. Towarzystw kredytowych ziemskich było trzy — w Warszawie, Poznaniu i Lwowie. Były to typowe organizacje stanowe, udzielały one pożyczki prawie że wyłącznie wielkiej własności ziemskiej. Również do władz tych towarzystw wybierani być mogli tylko obszarnicy. Tak na przykład do władz Kredytowego Towarzystwa Ziemskiego w Warszawie na zebraniach okręgowych, na radców okręgowych wybierani mogli być tylko właściciele ziemscy, którzy posiadali co najmniej 50 hektarów ziemi obciążonej pożyczką towarzystwa.

Działalność emisyjna towarzystw kredytowych była szczególnie ożywiona w latach dwudziestych kiedy to zostało wypuszczone przez nie szereg listów zastawnych i obligacji. Listy te i obligacje były stosunkowo wysoko oprocentowane od 6 do 10% (przed pierwszą wojną światową od 4 do 6%). W okresie kryzysu w latach trzydziestych dłużnicy towarzystw okazali się niewypłacalni. Pospieszyło im wówczas z pomocą państwo, które w drodze administracyjnej obniżyło odsetki płacone przez dłużników od pożyczek hipotecznych do 4—5,5% oraz rozłożyło spłatę tych pożyczek na dużą liczbę lat. Przepisy te były również korzystne dla obszarników — dłużników towarzystwa, natomiast stratę ponosili wierzyciele, towarzystwa — posiadacze listów zastawnych, gdyż w związku z obniżeniem odsetek płaconych przez dłużników musiała także nastąpić konwersja wypuszczonych uprzednio listów zastawnych i obligacji. Dłużnicy towarzystwa otrzymali więc ulgę kosztem wierzycieli towarzystwa, ponieważ posiadane przez tych ostatnich listy zastawne i obligacje okazały się w wyniku konwersji niżej oprocentowane (z wyjątkiem paru serii, za które gwarancję przyjęło państwo). Posiadaczem listów zastawnych i obligacji były w dużym stopniu instytucje ubezpieczeniowe, PKO i KKO, kosztem których między innymi zostały udzielone ulgi dla właścicieli ziemskich.[19])

Towarzystwa kredytowe miejskie w liczbie 14 zrzeszały właścicieli nieruchomości w miastach. Podobnie jak towarzystwa kredytowe ziemskie emitowały one listy zastawne i obligacje, które zabezpieczone były nieruchomościami obciążonymi hipoteką towarzystwa.

Banki hipoteczne (Wileński Bank Ziemski, Akcyjny Bank Hipoteczny, Ziemski Bank Kredytowy we Lwowie, Ziemski Bank Hipoteczny) udzielały pożyczki hipoteczne zarówno właścicielom ziemskim jak i właścicielom nieruchomości miejskich. Poza tym zajmowały się one operacjami krótkoterminowymi.

Ogólny stan pożyczek w listach zastawnych, udzielonych przez te instytucje na ultimo roku 1934 wynosił:[20])

3 towarzystwa kredytowe ziemskie	— 412,6 mln zł
14 towarzystw kredytowych miejskich	— 320,7 mln zł
4 banki hipoteczne *)	— 76,8 mln zł
Ogółem	810,1 mln zł

*) stan na połowę roku 1935.

* * *

Polski rynek kredytowy był rynkiem w pewnym stopniu reglamentowanym. Reglamentacja rynku kredytowego wyrażała się w ustawowym ustaleniu maksymalnej stopy procentowej. Maksymalna stopa procentowa była stale obniżana i w roku 1924 wynosiła 24%, w roku 1937 — 13%, a od roku 1935 wynosiła 9,5. Natomiast dyskonto w Banku Polskim było niższe i wynosiło w roku 1927 — 8,3% a od roku 1935 — 5% (1938 rok — 4,5%). Podobnie jak w Banku Polskim kształtowała się stopa procentowa w bankach państwowych.

Tego rodzaju polityka kredytowa z jednej strony w pewnym stopniu ograniczała ekspansję kredytową banków

[16]) T. Kłapkowski: Spółdzielnie rolnicze w województwach centralnych i wschodnich. Warszawa 1928, str. 159.
[17]) Mały Rocznik Statystyczny 1939, str. 115—116.
[18]) Zob. Zygmunt Kozłowski: Kredyt rolny w Polsce burżuazyjnej i w Polsce Ludowej. Warszawa 1955, str. 36—38.
[19]) St. Zalewski: Ewolucja kredytu długoterminowego ziemskiego w Polsce. Warszawa rok 1938, str. 193.
[20]) Stefan Buczkowski i Jerzy Nowak: „Banki hipoteczne", Encyklopedia Nauk Politycznych. Warszawa rok 1936, str. 340—341.

prywatnych, a z drugiej strony uprzywilejowywała te grupy przedsiębiorstw, które mogły otrzymać środki z banków publicznych. Prowadziło to do polityki wykorzystywania przez państwo Banku Polskiego i banków państwowych do finansowania tych grup kapitalistów i obszarników, które były najbardziej związane z rządem burżuazyjnej Polski.

Polityka reglamentowania rynku kredytowego sprzyjała rozwojowi działalności kredytowej banków państwowych, które czerpiąc środki przede wszystkim z funduszów państwowych i lokat PKO stały się czynnikiem równorzędnym z bankami prywatnymi. Podstawową jednak przyczyną dużego rozwoju banków państwowych było zacofanie gospodarcze kraju i niechęć kapitału prywatnego do finansowania tych gałęzi gospodarki narodowej, które były mniej rentowne, choć rozwój ich był konieczny dla gospodarki kapitalistycznej.

Rolę poszczególnych grup banków w finansowaniu gospodarki narodowej odzwierciedlają w dużym stopniu kredyty krótkoterminowe, rozdzielone przez te grupy na ultimo roku 1937.[21])

	Kredyty krótkoterminowe	
	miliony złotych	procenty
Bank Polski	708	28,7
Banki państwowe (BGK, PBR, PKO)	443	17,9
KKO i GKS	411	16,6
Spółdzielnie kredytowe	263	10,7
Banki prywatne i domy bankowe wraz z oddziałami banków zagran.	645	26,1
Suma kredytów krótkoterminowych udzielonych przez wymienione instytucje	2.470	100%

[21]) Mały Rocznik Statystyczny rok 1939, str. 226.

Uwaga: Zestawienie nie obejmuje wszystkich instytucji kredytowych, ale tylko najważniejsze grupy tych instytucji. Dane dla poszczególnych instytucji o kredytach krótkoterminowych pomniejszone są o redyskonto weksli i nie obejmują należności z tytułów układów konwersyjnych i akceptów Banku Akceptacyjnego.

Wyżej przytoczone zestawienie wskazuje, że banki prywatne i domy bankowe udzielały jedynie około 25% kredytów udzielonych przez wyszczególnione w zestawieniu instytucje kredytowe. Pozostałe prawie 75% kredytów udzielane było przez Bank Polski, banki państwowe, KKO i GKS oraz spółdzielnie kredytowe, a więc instytucje mniej lub więcej zależne od aparatu rządowego.

Tak więc na pierwszym miejscu, jako źródło kredytów występują banki o charakterze publicznym, a dopiero na drugim miejscu banki prywatne, które były prawie całkowicie uzależnione od kapitału zagranicznego.

Duży zakres działalności banków państwowych (BGK, PBR) a także Banku Związku Spółek Zarobkowych i Centralnej Kasy Spółek Rolniczych z jednej strony, a z drugiej strony duża koncentracja w bankowości prywatnej, wyrażająca się w wyłonieniu się grupy pięciu banków udzielających około 50% wszystkich kredytów udzielonych przez te banki, z Bankiem Handlowym w Warszawie na czele oznaczało, że w systemie kredytowym Polski burżuazyjnej tworzą się materialne przesłanki dla rewolucji socjalistycznej. Wyrażały się one w powstaniu niewielkiej grupy banków, która koncentrując większość środków akumulowanych przez system kredytowy a następnie rozdzielając je tworzyła formę ewidencji i kontroli gospodarki narodowej.

W. Jaworski

DYSKUSJE

Z zagadnień reorganizacji oddziałów operacyjnych i oddziałów wojewódzkich

Dla wszystkich myślących ludzi w Polsce nie ulega najmniejszej wątpliwości, że konieczne są rozumne, przemyślane, może nawet w niektórych przypadkach długofalowe, ale jednocześnie zdecydowane rozstrzygnięcia zmierzające do zahamowania i likwidacji biurokracji, a w naszych warunkach bankowych do zmniejszenia aparatu administracji gospodarczej. Jest to pierwszy fakt, który powinien w realnej ocenie przewidywań znaleźć się na honorowym miejscu tym bardziej, że w ogólnonarodowej dyskusji na temat usprawnienia zarządzania gospodarką uczestnicy dyskusji, abstrahując od tego czy we wszystkich przypadkach słusznie, czy też nie, na pewno nie będą szczędzili słów ostrej krytyki pod adresem nadmiernej ingerencji Banku w sprawy gospodarki narodowej.

Fakt drugi, który musi być brany pod uwagę w naszych rozważaniach, i którego obiektywnemu istnieniu również trudno byłoby zaprzeczyć — to objawy pewnego kryzysu w pracy aparatu bankowego. W czym przejawiają się one? Przede wszystkim w rozbieżności między celami, jakie postawiła uchwała Prezydium Rządu Nr 526, a efektami pracy aparatu ekonomicznego naszej instytucji, ściślej wpływem działania uchwały na poprawę podstawowych wskaźników działalności przedsiębiorstw.

Jeżeliby wyeliminować operatywność nielicznych oddziałów naprawdę wzorowo pracujących, następnie korekty zadań finansowych dokonywane przez centralne zarządy tylko w celu uniknięcia kłopotów z obostrzonymi zasadami kredytowania, to dotychczasowy okres działania uchwały mógłby nasunąć dużo wątpliwości co do skuteczności naszych metod oddziaływania.

Drugim z kolei objawem jest mała efektywność bezpośredniego oddziaływania Banku na przebieg wykonania zadań emisyjnych, a trzecim wreszcie — poważna rozbieżność, jaka istnieje między wymogiem wnikliwości kontroli, a zarzutami nadmiernego i zbyt drobiazgowego nadzoru nad gospodarką przedsiębiorstw. Temu ostatniemu objawowi towarzyszy również zjawisko niewykonywania w pełni wszystkich zarządzeń, instrukcji, przepisów itp.

Wydaje się, że stawianie w ten sposób sprawy, iż nie może nigdy być osiągnięty zadowalający stan w wykonywaniu przepisów, że jest to tylko ideał jaki sobie zakreślamy jest jednym z nienormalnych i jednocześnie najcharakterystyczniejszych przejawów działalności organów centralnych.

Bardzo istotną przyczyną kryzysu w naszej pracy jest obsada ekonomicznego aparatu bankowego, nie dostosowana do wymogów prac związanych z analizą gospodarczą. Bujny wzrost Banku w latach ubiegłych, niższe kształtowanie się płac w instytucji naszej w stosunku do szeregu gałęzi gospodarczych, spowodowały, że stworzyliśmy wprawdzie duży aparat liczbowy ale niewątpliwie z uszczerbkiem dla jego jakości i przydatności dla właściwego i w pełni skutecznego działania. W wielu przypadkach intensywne szkolenie ani w przeszłości ani w przyszłości nie usunie zła i nie da pożądanych wyników.

Wydaje się, że szczegółowe naświetlenie zasadniczych powodów głębokiej reorganizacji Banku jest w pełni uzasadnione również dla celów uwypuklenia roli oddziałów wojewódzkich. Bowiem stosowana dotychczas metoda mechanicznego oddawania etatów na żądanie Centrali, od przypadku do przypadku, drogą zwiększenia obciążenia w sposób pozbawiony jakichkolwiek perspektyw, często przeczący rzeczywistości, nie może być dłużej kontynuowana.

Spróbujmy więc nakreślić projekt uzdrowienia sytuacji. Cel naszej instytucji w ustroju socjalistycznym jest jasno zdefiniowany. Jesteśmy i na długo pozostaniemy bankiem krótkoterminowego kredytowania, centrum rozrachunkowym gospodarki uspołecznionej oraz bankiem emisyjnym, wykorzystującym właściwe sobie środki oddziaływania przy pomocy kontroli pieniądzem nad procesami produkcji i obrotu towarowego. Taka jest nasza funkcja w systemie gospodarki socjalistycznej i nikt Banku w tych funkcjach nie zastąpi. Dlatego właśnie reorganizacja nie może oznaczać likwidacji podstawowych czynności. Wobec jednak z drugiej strony niepomyślnego przebiegu szeregu zjawisk gospodarczych, właściwym celem reorganizacji powinno być zwiększenie skuteczności działania Banku, a tym samym wzmożenie jego autorytetu wobec partii i rządu. Podstawowym środkiem wiodącym nas do tego celu powinno się stać w świetle ogólnej sytuacji państwa — zmniejszenie stanu liczebnego załogi Banku drogą uproszczenia czynności, maksymalnego zlikwidowania kontroli wstępnej i przejścia na system kontroli następnej oraz wyeliminowania na wszystkich stanowiskach zbędnych przerostów organizacyjnych.

Ze względu na to, że przechodzenie na system kontroli następnej oznacza w praktyce wzrost wymagań odnośnie kwalifikacji pracowników, trzeba jeszcze raz sięgnąć do źródeł zła. Powinniśmy przekonać decydujące czynniki celowością naszej argumentacji, że wysuwanie postulatu zrównania płac w NBP z płacami w administracji gospodarczej nie jest objawem szkodliwego partykularyzmu, a podyktowane jest jedynie realnymi możliwościami znacznie efektywniejszego niż dotychczas oddziaływania na wzrost dochodu narodowego, co może mieć zwłaszcza duże znaczenie przy ograniczeniu funkcji centralnych zarządów.

Wyzwalając dla potrzeb gospodarki narodowej znaczną liczbę etatów chcemy dać również wiarę słowom jednego z czołowych ekonomistów, że „Biurokracja jest też wrogiem urzędników, których skazuje na bezpłodną, jałową i często zupełnie zbędną pracę. Przy nadmiernej liczbie urzędników średnie płace urzędnicze są z konieczności niskie. Sami też urzędnicy są żywotnie zainteresowani w walce o przezwyciężene biurokracji" (Bronisław Minc — Problem biurokracji — Nowa Kultura Nr 12 rok 1956).

Wyzwolenie etatów nawet przy niezmienionym lub nawet nieznacznie podwyższonym, globalnym funduszu płac jest już dużym osiągnięciem.

Przechodząc do tematu uproszczenia czynności trzeba wyjść z pewnych ogólnych założeń. Najistotniejszy jest problem decentralizacji, to jest wzrostu uprawnień dyrektora oddziału operacyjnego. Niestety dotychczasowe rozwiązanie tego zagadnienia w praktyce nie może być uznane za zadowalające. Przede wszystkim pojęcie wzrostu uprawnień nie może być nigdy traktowane w oderwaniu od równoczesnego wzrostu odpowiedzialności. Dotychczasowy stan rzeczy przedstawia się w ten sposób, że dyrektor oddziału posiada już znaczną dozę samodzielności ale odpowiedzialność z tytułu niezadowalających wyników w pracy ponosi wspólnie z oddziałem wojewódzkim. A oto przykład — złe wyniki pracy nieznane dyrektorowi oddziału do chwili kontroli zespołu BGR sprowadzane są z reguły do niedostatecznego instruktażu oddziału wojewódzkiego, tak jakby oddział wojewódzki musiał przy niezmienionej w oddziale obsadzie danego stanowiska pracy między jedną rewizją a drugą kontynuować instruktaż oddziałów operacyjnych w zakresie tych samych zagadnień w nieskończoność.

Odwrotną stronę medalu stanowi nadmierna częstokroć ingerencja oddziału wojewódzkiego, szczególnie na odcinku organizacji. Nie trzeba chyba przekonywać nikogo, że sytuacja taka powoduje między innymi potrzebę znacznie większej obsady oddziałów wojewódzkich, aniżeli mogłoby to mieć miejsce w warunkach prawdziwej decentralizacji.

Samodzielność w zakresie obsady związana jest ściśle z problemem rozszerzenia uprawnień organizacyjnych. Niezbędnym warunkiem realizacji tego postulatu jest przeprowadzenie jak najszybszej etatyzacji oddziałów operacyjnych, przy czym ramowy schemat organizacyjny, co najwyżej z podziałem na wydziały, nie powinien podlegać corocznym zmianom. Zawarta w tym schemacie liczba etatów oraz fundusz płac powinny oznaczać górną granicę wykorzystania funduszu płac, ale nie powinny hamować dyrektora oddziału w przypadku, gdy mieszcząc się w globalnym funduszu płac zatrudniłby ewentualnie mniejszą ilość pracowników. Tak samo powinny jak najszybciej ulec zniesieniu wszystkie ograniczenia kwotowe przy angażowaniu nowych pracowników oraz ograniczenia w wysokości przyznawanych awansów, pod warunkiem, że mieściłyby się one w granicach funduszu płac zatwierdzonego dla oddziału oraz obowiązującej siatki płac.

Zaprzestanie żonglowania przez oddziały wojewódzkie niewykorzystanymi przejściowo etatami oraz chwilowymi luzami w funduszu płac oddziałów operacyjnych miałoby korzystny wpływ dla oddziałów wojewódzkich w postaci odciążenia ich od jednej z typowo zbędnych czynności.

Następnymi problemami, które w Narodowym Banku Polskim posiadają wszystkie cechy biurokratycznego skostnienia, są zagadnienia współzawodnictwa pracy oraz kontroli wewnętrznej. Jeżeli chodzi o współzawodnictwo, to jest ono nierozerwalnie związane z budownictwem ustroju socjalistycznego. Jednakże, o ile jest ono w pełni uzasadnione na przykład w zakładach produkcyjnych, gdzie łatwo i wyraźnie dostrzegalne są wzajemne związki między produkcją ponadplanową a jej premiowaniem, to w naszej instytucji zmieniło się ono w pogoń za gładkim efekciarstwem sformułowań i wątpliwej wartości wynikami cyfrowymi. Oto przykład — wskaźnik wykonania zadań emisyjnych, stanowiący jeden z fundamentów oceny pracy oddziałów staje się pustym i nic nie znaczącym zbiorem cyfr, jeżeli jeden oddział wykonał zadania emisyjne w 140%, a drugi w 300%, przy czym ten pierwszy przy założeniu odprowadzenia do zapasu emisyjnego kwoty 60/M złotych, odprowadził 84/M, ten drugi przy założeniu odprowadzenia 100 tysięcy złotych odprowadził w cyfrach bezwzględnych 300 tysięcy złotych. A jaki miernik oceny trzeba by znaleźć dla trzeciego oddziału, który zadania emisyjne przekroczył nieznacznie, albo nie wykonał ich w nieznacznym stopniu, ale osiągnął to kosztem wielkiego wysiłku pracowników pionu ekonomicznego? Jakie kryteria należałoby przyjąć dla wymiaru tego wysiłku? Podobnie rzecz się ma z innymi wskaźnikami. Trudno również doszukiwać się jakichś powiązań w Banku między rozwojem współzawodnictwa a bodźcami materialnymi.

Dlatego wydaje się bardziej celowe i słuszne premiowanie pracowników Banku, oddziałów lub poszczególnych nawet komórek, lub osób w oddziałach na podstawie wyników rewizji oddziału. Miernik oceny w takim przypadku byłby słuszniejszy i nie zatracilibyśmy wzajemnych po-

wiązań między zainteresowaniem materialnym pracownika a wynikami jego pracy. Może by nawet z tych przyczyn ogólna pula premii uległa zwiększeniu.

Kontrola wewnętrzna w jakiejś formie, moim zdaniem, powinna być utrzymana w oddziałach operacyjnych. Jednak wybór formy tej kontroli mógłby być, pod warunkiem skuteczności jej działania, pozostawiony do swobodnego uznania dyrektora oddziału, przy czym należałoby i tu dążyć do jej decentralizacji w sensie przelania większości obowiązków na naczelników i starszych inspektorów, a dyrektor oddziału sprawdzałby tylko wyrywkowo jej częstotliwość, skuteczność odkrywania usterek oraz terminy i sposób usuwania tych usterek. Natomiast żadnej racji bytu nie ma kontrola wewnętrzna w oddziałach wojewódzkich, ponieważ system kontroli bieżącej ze strony naczelników wydziałów powinien przy umiejętnej organizacji zabezpieczyć właściwą pracę oddziału wojewódzkiego. Dyrektor oddziału wojewódzkiego mógłby zresztą w przypadkach zagrożenia danego odcinka pracy ustalić formę i tematykę kontroli specjalnej.

Wydaje się, że również pewnym anachronizmem, pochodzącym z okresu minionych lat, okresu nadmiernej centralizacji, jest utrzymywanie w gestii Narodowego Banku Polskiego bezpośredniego nadzoru nad pracą KS. Kasy spółdzielcze stanowią samodzielne jednostki spółdzielcze a możliwości interwencyjne Banku są z reguły ograniczone. O wiele właściwszy wydaje się taki system organizacyjny, który funkcje oddziałów operacyjnych ograniczyłby wyraźnie tylko do kontroli akcji kredytowej dla indywidualnego rolnictwa, a na szczeblu wojewódzkim powinna powstać bądź komórka samodzielna, bądź komórka wcielona do działów rewizyjnych CRS „Samopomoc Chłopska", której zadaniem byłaby kontrola i rewizja KS. Komórka taka musiałaby, w stosunku do obecnego wydziału KS w oddziale wojewódzkim, ulec pewnej rozbudowie, częściowo w ramach wyzwolonych etatów w związku z ograniczeniem kompetencji oddziałów operacyjnych.

U podstaw reorganizacji pracy aparatu kredytowego powinno się znaleźć na nowo określenie naszego stosunku do uchwały Nr 526. Przeszło półroczne działanie tej uchwały wykazało, że uchwała ta zdała egzamin w zakresie ustalenia i sprecyzowania zasad polityki kredytowej Banku — istotnej podstawy naszego działania. Obudziła ona zainteresowanie przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych wynikami finansowymi. Gorzej natomiast przedstawia się odcinek skuteczności naszego oddziaływania, stosowanego przede wszystkim na podstawie analizy kosztów własnych.

O ile jeszcze możliwości zbadania przyczyn odchyleń i metody wyboru właściwych form oddziaływania mogłyby być słuszne w przypadku kosztów osobowych czy ogólnofabrycznych, to pozostałe elementy kosztów związane niejednokrotnie ze skomplikowaną technologią procesów produkcyjnych, trudnością ustalenia winy przedsiębiorstwa czy możliwości skutecznego oddziaływania, nastręczać zaczęły dość duże trudności, nie mówiąc już o dublowaniu prac głównego księgowego, czy centralnego zarządu.

Dlatego rozważenia i przedyskutowania wymagałby ten kierunek dalszego rozwoju, który dążyłby do podkreślenia i rozszerzenia elementów polityki kredytowej drogą ustępstw na rzecz całokształtu analizy bankowej. Wymagałoby to znacznego rozszerzenia wachlarza przywilejów przede wszystkim dla przedsiębiorstw dobrze pracujących oraz zaostrzenia sankcji dla przedsiębiorstw nie zaliczonych do dobrze pracujących.

Rozszerzenie tematyki przywilejów i sankcji mogłoby nastąpić w przekroju ich rodzajów jak i w przekroju czasu, na przykład dodatkowe przywileje lub dodatkowe sankcje dla przedsiębiorstw osiągających lub nie osiągających planowych wskaźników w kolejnych kwartałach czy okresach półrocznych. Dalsze zwiększenie zainteresowania przedsiębiorstw ich kwalifikacją mogłoby zmniejszyć z czasem rozmiary bezpośredniej ingerencji Banku. Oczywiście, w pierwszym okresie trzeba by nad niektórymi elementami kosztów jak na przykład koszty osobowe, zachować ściślejszy nadzór Banku. Jednakże w dalszej fazie wybór takiego kierunku mógłby mieć duże znaczenie dla dalszego uproszczenia pracy w Banku.

Wobec znacznego uproszczenia sprawozdawczości i uregulowania problematyki inspekcji kredytowych nie widzę w tej chwili potrzeby jakichś dalszych uproszczeń. Natomiast dokładnego przeanalizowania wymagają czynności związane z techniką kredytowania.

Artykuł niniejszy nie może pokusić się nawet o rozwiązanie w tej chwili tego zagadnienia, wymagać to będzie zarówno wnikliwych studiów jak i udziału szerokiego grona pracowników bankowych. Niektóre problemy można by jednak chociaż zasygnalizować. Należą do nich: możliwość ograniczenia liczby kredytów, wyliczanie raz na kwartał zamiast raz na miesiąc marż i różnic budżetowych, możliwości przeprowadzenia regulacji kredytu normatywnego na obrót raz na miesiąc, a nawet raz na kwartał, na podstawie bilansów, ograniczenie identycznych czynności w odniesieniu do kredytu na skup, zaniechanie z powodu dużych trudności w przeprowadzaniu ich inspekcji mających na celu zbadanie struktury masy towarowej w detalu, zniesienie obowiązku prowadzenia arkuszy C-15, wobec możliwości uzyskania analogicznych danych w komórkach inkasowych, ograniczenie zapisów w arkuszach C-14 do zapisów raz na dekadę zamiast codziennie, zniesienie kontroli rozszerzonej w PGR, jako zbyt pracochłonnej w stosunku do wyników, zniesienie obowiązku analizowania sprawozdawczości jednostek wojewódzkich, powiązanych z budżetem centralnym — takich jak GOM, rejony lasów państwowych, z uwagi na brak wszystkich elementów umożliwiających przeprowadzenie właściwej analizy.

Specjalnego rozpatrzenia wymaga problem limitów kredytowych. Nie jest moim zdaniem podważanie w jakiejkolwiek formie dyscypliny planu kredytowego, którego znaczenie jest doskonale znane. Wydaje się jednak, że jeżeli istnieje taka sytuacja, w której 99% wniosków o podwyższenie limitów jest tylko zwykłą formalnością, ponieważ w skali krajowej istnieją bądź poważne rezerwy planu kredytowego, bądź dodatkowe potrzeby oddziałów bilansują się z sumami stawianymi do dyspozycji, to trzeba by się zastanowić czy instrument wykazu miesięcznego stanów rachunków bankowych nie byłby wystarczającym elementem kontroli odchyleń od limitu pierwotnego. Przecież Centrala Banku, w przypadku takiego rozwoju wykonania planu, który by w poważny sposób zagrażał wykonaniu poszczególnych limitów, miałaby zawsze możność wydania w ostatnim miesiącu kwartału dyspozycji dodatkowych. Z całej dotychczasowej praktyki wynika, że takie dyspozycje miałyby raczej charakter wyjątkowy, ponieważ limit na uzasadnione potrzeby zawsze się dotychczas znajdował. To, że uproszczenie w tej dziedzinie znacznie odciążyłoby oddziały operacyjne i oddziały wojewódzkie od nadmiernych czynności manipulacyjnych nie trzeba udowadniać.

Bank powinien również wycofać się całkowicie z kontroli wstępnej kapitalnych remontów, kładąc cały nacisk na właściwą kontrolę następną. Jeśli chodzi o czynności stanowiska planowania obiegu pieniężnego, to obecnie na czoło zagadnień wysuwają się możliwości uproszczenia planowania oddolnego i sprawozdawczości. Wniosek ka-

sowy oddziału operacyjnego w obecnej fazie i terminach planowania jest tylko częściowo wykorzystany przez oddziały wojewódzkie. Bowiem w chwili opracowywania projektu planu kasowego na szczeblu wojewódzkim oddział wojewódzki posiada szereg danych, jak na przykład zatwierdzony, operatywny plan obrotu detalicznego na planowany kwartał, które nie mogą się jeszcze znajdować w posiadaniu oddziału operacyjnego. Wypadłoby przemyśleć w jakiej formie i w jakich terminach powinien być opracowany wniosek kasowy oddziału przy założeniu, że do planowania na szczeblu wojewódzkim oraz do podziału zatwierdzonego planu kasowego między oddziały operacyjne, oddziałowi wojewódzkiemu nie są potrzebne dane dotyczące utargu, podatków, wpływu z usług, wypłat i wpłat poczty, skupu, delegacji służbowych, wypłaty za usługi towary.

Co się tyczy uproszczenia sprawozdawczości, to wydaje się, że kwartalne sprawozdanie opisowe z wykonania planu kasowego mogłoby z powodzeniem przybrać formy miesięcznego sprawozdania opisowego, ograniczając się tylko do podania jednostek, w których wystąpiły odchylenia od planu oraz od wyliczenia środków zaradczych, jakie oddział zastosował. Dokładniejsza analiza przyczyn nie jest konieczna, ponieważ oddział wojewódzki większość niezbędnych danych uzyskać może od właściwych jednostek wojewódzkich.

Projektowane uproszczenia powinny również znaleźć właściwe rozwiązanie w pewnych zmianach struktury organizacyjnej wydziału planowania i kredytów oddziału operacyjnego. Inspektorzy kredytowi, kontrolujący poszczególne przedsiębiorstwa powinni przejąć kontrolę następną kapitalnych remontów oraz inspekcje wiążące się z kontrolą wykonania planu obrotu towarowego, usług, zaopatrzenia, kontrolę następną obrotu gotówkowego, a więc inspekcje posiadające podstawowe znaczenie dla wykonania planu kasowego. Stanowisko planowania obiegu pieniężnego ograniczałoby się tylko do kontroli funduszu płac oraz czynności manipulacyjnych, związanych z planowaniem kasowym i kontrolą wstępną obrotu gotówkowego, przy czym starszy inspektor kierujący tym stanowiskiem powinien być z urzędu zastępcą naczelnika wydziału planowania i kredytów z pełnym prawem, po uzgodnieniu z naczelnikiem, wydawania dyspozycji inspektorom kredytowym, w celu przedsięwzięcia niezbędnych czynności dla ratowania wykonania planu kasowego. W ten sposób odpadłby długoletni już problem koordynacji współpracy w oddziale operacyjnym stanowisk kredytowych ze stanowiskiem planowania. Schemat taki umożliwia w przyszłości włączenie do kredytu rówunież następnej kontroli funduszu płac, aczkolwiek niezbędnym warunkiem prawidłowego wprowadzenia w życie takiej zasady jest uproszczenie przepisów z zakresu funduszu płac.

Temat artykułu wiąże się przede wszystkim z pracą ekonomicznego pionu Banku, co nie oznacza jednak zupełnego pomijania problematyki pionu operacyjno-rachunkowego. Wprowadzenie maszyn typu „Bull" w miejscowościach, w których istnieje kilka oddziałów miejskich oznaczałoby nie tylko rewolucyjny postęp w zakresie mechanizacji, lecz również znaczne oszczędności osobowe. Wydaje się, że słuszne zastrzeżenie budzi również system sprawozdawczości i obsługi budżetu państwa. System odpowiednich sankcji mógłby z powodzeniem zmusić jednostki budżetowe do terminowego uzgodnienia sprawozdania z Bankiem (co ma miejsce i dzisiaj) oraz do terminowego wysłania sprawozdania do jednostki nadrzędnej. W ten sposób Bank mógłby domagać się tylko dowodów wysłania sprawozdania do jednostki nadrzędnej, jeśliby to w ogóle było konieczne, zamiast sporządzania sprawozdawczości przez nasze oddziały.

Na tle takich zmian, proponowanych w bardzo szerokim zakresie, można dopiero przystąpić do omówienia kierunku reorganizacji oddziału wojewódzkiego. Oddział wojewódzki w stosunku do oddziałów operacyjnych jest jednostką typu administracyjnego, zadaniem której jest nadzór nad pracą oddziałów operacyjnych oraz pomoc w rozwiązywaniu trudniejszych zagadnień. Poważne uproszczenia pracy oddziałów operacyjnych muszą odbić się szerokim echem również w pracy oddziału wojewódzkiego, ponieważ oszczędności osobowe w oddziałach muszą mieć poważny wpływ na analogiczne oszczędności również w oddziale wojewódzkim. Poza tym, w miarę wzrostu i rozszerzenia decentralizacji, nadzór będzie musiał oczywiście słabnąć. Poważnym modyfikacjom trzeba by również poddać formy pomocy instruktażowej. Przede wszystkim, zgodnie z zasadą wyrażoną na wstępie, wzrost uprawnień dyrektorów nie może osłabić kontroli. Aby kontroli zapewnić pełną skuteczność należałoby wzmóc częstotliwość rewizji oddziałów operacyjnych, drogą stworzenia dwóch komisji rewizyjnych.

W większych województwach nastąpiłoby to z luzów etatowych, które pozostałyby po przyjęciu projektu reorganizacji oddziału wojewódzkiego. Natomiast oddział wojewódzki posiadałby prawo przeprowadzania kontroli wyjątkowych, na specjalne polecenie dyrektora oddziału wojewódzkiego, na przykład dla zbadania wykonania poleceń mających na celu prawidłowe wykonanie planu kasowego. Z kolei instruktaż oddziału wojewódzkiego powinien się odbywać w zasadzie tylko na podstawie wniosków komisji rewizyjnej BGR, jako obiektywnego czynnika stwierdzającego w danej komórce organizacji potrzebę instruktażu. Ponadto w wyjątkowych przypadkach instruktaż mógłby się odbyć na polecenie dyrektora oddziału wojewódzkiego w przypadkach wprowadzenia w życie nowych przepisów lub instrukcji, lub na uzasadniony wniosek dyrektora oddziału operacyjnego.

Wprowadzenie w życie tej zasady, to jest uregulowanie organizacji instruktażu oraz wzmocnienie kontroli posiada fundamentalne znaczenie dla dalszych wniosków. Poważne bowiem ograniczenie funkcji oddziału wojewódzkiego pozostawi dwie alternatywy organizacyjne, albo znaczne skurczenie obsady wydziałów, przy czym w takim przypadku górna granica możliwości oddziału wojewódzkiego w tej dziedzinie może się znaleźć poniżej konieczności ogólnopaństwowej i poniżej wysokości oszczędności niezbędnych dla istotnej poprawy płac, albo też trzeba się będzie zdecydować na zupełnie inne rozwiązanie, w celu zadośćuczynienia stawianym wobec Banku żądaniom. Zdając sobie sprawę ze znaczenia tej drugiej alternatywy trzeba by zastanowić się nad sposobami bardziej radykalnymi. W związku z tym celowa wydaje się propozycja zmierzająca do rozwiązania wydziałów: organizacji, planowania, kredytów przemysłu, handlu i usług oraz rolnictwa i leśnictwa i stworzenie w ich miejsce tyko dwóch wydziałów — wydziału sprawozdawczości i analizy gospodarczej oraz wydziału instrukcyjno-organizacyjnego — nazwa zresztą nie ma większego znaczenia i może być przedmiotem dyskusji.

Wydział organizacji, zgodnie z powyższym projektem uległby podziałowi między cztery wydziały. Budżet Banku oraz zagadnienia związane z organizacją pracy pionu operacyjno-rachunkowego przeszłyby do wydziału operacyjno-rachunkowego. Gospodarka etatami i nadzór nad racjonalnym przyznawaniem etatów przeszłaby do wydziału kadr, przy współpracy z wydziałami fachowymi, przy czym projekt wychodzi z założenia, że na tym odcinku nastąpiłaby długotrwała stabilizacja. Do wydziału instrukcyjno-organizacyjnego przeszłyby zagadnienia związane z organizacją pracy wydziałów planowania i kre-

dytów, przy czym zarówno wydział operacyjno-rachunkowy jak i wydział instrukcyjno-organizacyjny przejęłyby obowiązek czuwania nad rozpowszechnianiem racjonalnych metod pracy zespołów przodujących i rozwojem usprawnień pracowniczych jak i wszelkich innych niezbędnych form racjonalnej organizacji pracy w oddziałach operacyjnych. Stanowiska sekretariatu, radcy prawnego, hali maszyn, dalekopisu i telefonów przeszłyby do wydziału administracyjno-gospodarczego, który (konkretnie komórka sekretariatu) przejąłby niezbędne czynności techniczne, związane z koordynacją pracy w oddziale wojewódzkim, a mianowicie załatwianie wniosków o przesunięciu oddziałów do innych kategorii, zbieranie planów pracy oddziałów wojewódzkich, wydawanie (od strony formalnej) zarządzeń dyrektora oddziału wojewódzkiego, koordynacja opracowań zarządzeń porewizyjnych dla odddziałów operacyjnych (merytorycznie opracowywały to wydziały fachowe).

Jak już wspomniałem chodziłoby tu tylko o stronę formalną koordynacji, ponieważ stroną faktyczną i merytoryczną tego zagadnienia zajmowałaby się komisja złożona ze wszystkich naczelników pod egidą dyrektora oddziału wojewódzkiego. Do zadań tej komisji, jako całości lub w formie zlecenia określonej czynności jednemu z jej członków należałyby takie zagadnienia, jak ocena potrzeb organizacyjnych w lokalach bankowych, organizacja nowych oddziałów NBP (w pierwszym stadium byłby to obowiązek naczelnika wydziału administracyjno-gospodarczego, następnie przy współpracy z naczelnikiem wydziału kadr oraz wydziałów — operacyjno-rachunkowego i instrukcyjno-organizacyjnego). Całkowitej likwidacji uległyby konsekwentnie czynności związane ze współzawodnictwem pracy, które, jeżeliby nawet miało utrzymać się w formie jakichś akcji specjalnych i o wyjątkowym znaczeniu, po wyeliminowaniu z niego dotychczasowych wskaźników, mogłoby i tak podlegać ocenie komisji naczelników, a stronę techniczną załatwiałby sekretariat. Jakie oszczędności etatowe dałaby tego rodzaju reforma. Na przykładzie Oddziału Wojewódzkiego NPB w Bydgoszczy wydział organizacji na 31 oddziałów operacyjnych według przedywidywanego stanu na 1. IX. 1956 roku będzie składał się z następującej obsady:

naczelnik wydziału	1
sekretariat	2
stanowisko organizacji	3
radca prawny	1
budżet Banku i etaty	4
hala maszyn	4
dalekopisy i centrale telefoniczne	2
Razem	17

W wyniku proponowanych zmian do wydziału administracyjno-gospodarczego przeszłyby następujące wydziały: sekretariat, radca prawny, hala maszyn, dalekopisy i centrala telefoniczna — razem 9 osób, do wydziału kadr nie przeszłaby żadna osoba, ponieważ obecna liczba 4 etatów wydziału kadr w Bydgoszczy powinno się okazać aż nadto wystarczające na przejęcie zagadnień etatowych, zwłaszcza, że trzeba by było zastanowić się z tej racji czy szkolenie zawodowe nie powinno przejść do wydziałów fachowych, to jest do wydziału operacyjno-rachunkowego i instrukcyjno-organizacyjnego, ponieważ dotychczasowy stan organizacyjny w tej dziedzinie budzić musi poważne zastrzeżenia. Strona merytoryczna szkolenia zawodowego należy i tak do działów fachowych, a koordynacja tych zagadnień może być spokojnie przekazana do załatwienia komisji naczelników i jej organu, to jest sekretariatu.

W końcowym więc efekcie otrzymamy 6 wyzwolonych etatów, które przeszłyby do wspólnej puli utworzonej z wydziałów pionu ekonomicznego, o czym będzie mowa poniżej.

Projekt tego rodzaju, zrelacjonowany w maju bieżącego roku na odprawie dyrektorów oddziałów wojewódzkich spotkał się z zastrzeżeniami niektórych dyrektorów. Zastrzeżenia te jednak nie przekonały autora, odnosiło się bowiem wrażenie, że u podstaw tych zastrzeżeń tkwiło co innego, a mianowicie obawa przed istotnymi zresztą trudnościami osobowymi, związanymi z wyzwoleniem etatów i niedostrzeganie konieczności daleko posuniętego realizmu w ocenie sytuacji etatowej Banku.

Ponadto trzeba dodać, że specjalizacja Banku poszła tak daleko, że prawdziwa organizacja pracy w oddziałach operacyjnych powinna znajdować się w wyłącznej gestii wydziałów fachowych. Praktyka ostatnich lat wykazała zresztą, że tak jest w istocie i że wydział organizacji nie może rozstrzygnąć żadnej poważniejszej kwestii związanej z tym zagadnieniem, bez udziału wydziałów fachowych. Pewną trudność stanowiła jedynie duża ilość wydziałów ekonomicznych, przy założeniu jednak, że całość tej problematyki skoncentrowałaby się w dwóch wydziałach. Wydział operacyjno-rachunkowy oddziaływałby na swój pion, to samo dotyczy wydziału kadr i administracyjno-gospodarczego, a wydział instrukcyjno-organizacyjny na cały wydział planowania i kredytów oddziału operacyjnego. Trudno byłoby zaprzeczyć, że chodzi tu o uproszczenie tego ważnego problemu. Zagadnienia ogólne oddziału operacyjnego, jak plany prac, kontrola wewnętrzna, można doskonale rozparcelować również między wydziały fachowe. Rozszerzenie uprawnień dyrektorów oddziałów operacyjnych zaostrzyłoby jeszcze bardziej ten problem.

W czasie dyskusji w Warszawie nikt zresztą koncepcji zachowania wydziału organizacji dla potrzeb organizowania terenu nie bronił, oponenci wystąpili dopiero jeżeli chodzi o problemy koordynacji pracy wewnątrz oddziału wojewódzkiego. Wydaje się jednak, że zagadnienie koordynacji pracy podważone chociażby faktem, że na 56 ministerstw i centralnych urzędów nie było potrzeby utworzenia ministerstwa koordynacji zupełnie już nie ma racji bytu przy projektowanym zmniejszeniu wydziałów w oddziałach wojewódzkich. Przecież przykłady przytoczone na naradzie w Warszawie — konieczności koordynowania pism porewizyjnych do oddziałów operacyjnych lub zachowanie wydziałów organizacji tylko dlatego, że w niektórych województwach zdały one egzamin nie przeczą wcale innym rozwiązaniom, jeżeli nie pociągną one żadnego uszczerbku w pracy, a odwrotnie dadzą znaczne efekty oszczędnościowe. Niewątpliwie zgodnie z proponowanymi założeniami nieco więcej zaabsorbowani byliby naczelnicy wydziałów i dyrektor oddziału wojewódzkiego, ale wydaje się, że takie zwiększenie obowiązków jest jeszcze zupełnie możliwe w ramach zwiększonych i pod naszym adresem wymagań w zakresie wydajności pracy.

Z wydziałów planowania, kredytów oraz sześciu wyzwolonych etatów wydziału organizacji należałoby utworzyć wspomniane już dwa wydziały. Pierwszy z nich, wydział sprawozdawczości i analizy gospodarczej zajmowałby się (przy założeniu że typowy załącznik bilansowy, jakim jest miesięczny wykaz stanów rachunków bankowych, przeszedłby wreszcie do wydziału operacyjno-rachunkowego) sprawozdawczością z wykonania planu kasowego, sporządzaniem projektów planu kasowego, sprawozdawczością kwartalną z kontroli stanu finansowego przedsiębiorstw, sprawozdawczością z kredytu na nadzwyczajne potrzeby, sporządzałby kwartalną statystykę finansowo-gospodarczą, analizowałby sytuację ekonomiczną w skali województwa i wnioski z tej analizy przekazywałby zarówno władzom wojewódzkim jak i bratniemu wydziałowi instrukcyjno-organizacyjnemu, w celu właściwego oddziaływania na oddziały operacyjne, organizowałby posiedzenia

komisji dla spraw planu kasowego i posiedzenia odpowiednich zespołów, utrzymywałby bezpośredni kontakt z władzami wojewódzkimi.

Drugi z wydziałów — wydział instrukcyjno-organizacyjny wykonywałby przede wszystkim obowiązki nadzoru i instruktażu z całokształtu zagadnień planistyczno-kredytowych w odniesieniu do oddziałów operacyjnych, prowadziłby interpretację przepisów, utrzymywałby kontakty z bezpośrednimi jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw i oddziałami. Generalna dewiza rozgraniczenia kompetencji obydwu wydziałów mogłaby być wyrażona w sposób następujący: wydział sprawozdawczości i analizy gospodarczej zajmowałby się planami i sprawozdawczością planistyczno-kredytową, przy czym nie można zapomnieć, że znaczne uproszczenie kwartalnej sprawozdawczości kredytowej i ograniczenie uzasadnień do charakteryzowania zmian w stanach zapasów sprowadzają w dużym stopniu czynności zbijania sprawozdań do czynności czysto mechanicznych oraz współpracowałyby z władzami wojewódzkimi, szczególnie w zakresie wykonania planu kasowego, natomiast wydział instrukcyjno-organizacyjny działałby na oddziały, przedsiębiorstwa i jednostki nadrzędne, nie wyłączając i w tym zakresie problematyki planu kasowego. Oczywiście konieczna byłaby ścisła współpraca obydwu wydziałów koordynowana przez zastępcę dyrektora oddziału wojewódzkiego, a bez wątpienia łatwiejsza i skuteczniejsza aniżeli przy obecnej liczbie czterech wydziałów ekonomicznych. Szczególny akcent musiałby być położony na wykorzystywanie przez wydział instrukcyjno-organizacyjny materiału sprawozdawczego, jakim dysponowałby wydział sprawozdawczości analizy gospodarczej.

Próbne opracowanie dokładniejszej struktury organizacyjnej obydwu wydziałów już w pierwszej fazie, przy założeniu utrzymania na razie dużej specjalizacji w zakresie tematyki instruktażowej daje zaskakujące wyniki. Biorąc jako podstawę stan na 1. 9. 1956 roku — 31 oddziałów operacyjnych województwa bydgoskiego — podział obowiązków mógłby ukształtować się następująco:

Wydział sprawozdawczości i analizy gospodarczej

a) **statystyka planu kasowego** — trzy osoby, opracowywanie sprawozdań dekadowych, miesięcznych i kwartalnych z wykonania planu kasowego, kontrola arkuszy 6K, opracowanie projektu planu kasowego i podział zatwierdzonego planu kasowego na oddziały operacyjne, przy czym projekt planu kasowego i podział planu kasowego odbywałby się przy czynnym współudziale dwóch stanowisk pozostałych (szczególnie stanowiska analizy gospodarczej) cyfrowa kontrola wykonania planu kasowego w przekroju wojewódzkim i oddziałów operacyjnych.

b) **statystyka kredytowa** — sześć osób, sporządzanie kwartalnych sprawozdań z kontroli stanu finansowego (część opisowa tych sprawozdań byłaby sporządzana przy czynnej współpracy stanowiska analizy gospodarczej) sporządzanie ogólnowojewódzkiej statystyki finansowo-gospodarczej, prowadzenie ewidencji oraz sporządzanie sprawozdawczości kwartalnej z wykonania kredytu na nadzwyczajne potrzeby,

c) **stanowisko analizy gospodarczej** — cztery osoby — współpracuje ze stanowiskami pozostałymi w zakresie części opisowej sprawozdawczości i planu kasowego, analizuje sytuację gospodarczą województwa z punktu widzenia ustalenia środków zaradczych, zmierzających do wykonania planu kasowego i kredytowego, oddziałuje w tym kierunku bezpośrednio na władze wojewódzkie i Centralę Banku. Za pośrednictwem wydziału instrukcyjno-organizacyjnego oddziałuje na oddziały operacyjne, przedsiębiorstwa i ich jednostki nadrzędne, organizuje przy współpracy z wydziałem instrukcyjno-organizacyjnym konferencje i odprawy na szczeblu wojewódzkim,

d) **naczelnik** — jedna osoba —

Razem obsada wydziału wynosi łącznie 14 osób.

Wydział instrukcyjno - organizacyjny

Wydział ten zajmuje się całokształtem zagadnień dotyczących instruktażu w terenie w odniesieniu do wydziałów planowania i kredytów pod kątem rozwiązywania zagadnień merytorycznych oraz prawidłowej organizacji pracy, zajmuje się interpretacją przepisów w odniesieniu do Centrali i oddziałów operacyjnych, opracowuje zarządzenia porewizyjne pionu planistyczno-kredytowego oraz zarządzenia dyrektora oddziału wojewódzkiego, dotyczące tego pionu, wykorzystuje formy instruktażu bezpośrednio i pośrednio dla osiągnięcia efektów ekonomicznych na podstawie materiałów uzyskanych z wydziału sprawozdawczości i analizy gospodarczej. Współpracuje z tym wydziałem w zakresie wyliczonym już przy omawianiu czynności wydziału sprawozdawczości i analizy gospodarczej oraz z wydziałem kadr na odcinku etatowym i z pozostałymi wydziałami, sprawuje nadzór nad stroną merytoryczną i organizacyjną szkolenia zawodowego pionu planistyczno-kredytowego. Uwzględniając z jednej strony dużą specjalizację, potrzeby zachowania wysokiego poziomu instruktażu oddziałów operacyjnych, a z drugiej strony ograniczony zakres instruktażu, zgodnie z zasadami wymienionymi już poprzednio — na 31 oddziałów okazałoby się, przy założeniu włączenia problematyki kapitalnych remontów do zagadnień kredytowych, że wystarczy następująca obsada:

instruktaż i interpretacja kontroli funduszu płac	— 2 osoby,
instruktaż i interpretacja planowania kasowego oraz obrotu gotówkowego	— 2 „
instruktaż i interpretacja kredytowania przemysłu wielkiego i średniego	— 2 „
instruktaż i interpretacja kredytowania drobnej wytwórczości	— 2 „
instruktaż i interpretacja kredytowania handlu wewnętrznego	— 2 „
instruktaż i interpretacja kredytowania handlu wiejskiego	— 2 „
instruktaż i interpretacja kredytowania usług	— 2 „
instruktaż i interpretacja kredytowania rolnictwa	— 2 „
naczelnik wydziału	— 2 „
razem	— 18 osób.

Obydwa wydziały liczyłyby więc łącznie trzydzieści dwie osoby.

Stan dotychczasowy na 1.9.1956 rok przedstawiać się będzie następująco:

wydział planowania	— 14 osób,
wydział kredytów przemysłu	— 15 „
wydział kredytów handlu i usług	— 13 „
wydział kredytów rolnictwa i leśnictwa	— 9 „
projektowane wyzwolone etaty w ramach likwidacji wydziału organizacji	— 6 „
razem	— 57 osób.

Uwzględniając nawet konieczność stworzenia drugiej komisji rewizyjnej zespołu BGR w liczbie około pięciu osób, w celu realizowania zasady przeprowadzenia rewizji fragmentarycznej przeciętnie dwukrotnie w ciągu roku, bądź też zwiększenie częstotliwości pełnych rewizji dokumentalnych, stan 37 osób w stosunku do 57 osób oznacza oszczędność 35% obsady tego pionu bez, jak się wydaje, jakiejkolwiek groźby obniżenia poziomu pracy Banku.

Przy zachowaniu i ścisłym przestrzeganiu kardynalnej zasady, że jedynym kryterium decydującym o zatrzymaniu

i zwolnieniu pracownika są jego kwalifikacje i pełnym zrealizowaniu niedwuznacznie, jak się wydaje, postulatu wyrażonego na wstępie odnośnie sharmonizowania uposażenia z kwalifikacjami pracowników można by osiągnąć następujące korzyści:

a) wzmocnienie obsady w oddziałach miejskich, w miastach wojewódzkich, odpowiednio wykwalifikowanymi pracownikami stanowiącymi nadwyżkę oddziału wojewódzkiego,

b) znaczne uproszczenie czynności oddziału wojewódzkiego i dalsze zwiększenie samodzielności oddziałów operacyjnych.

Należy jeszcze na zakończenie wspomnieć o dwóch kwestiach. Ograniczenie obowiązków instruktażowych odnosiłoby się do całego oddziału wojewódzkiego, a więc miałoby również duży wpływ na znaczne zmniejszenie obsady wydziału operacyjno-rachunkowego.

Ponadto wydaje się, że w związku z całokształtem projektu — nierealna jest myśl powiązania kontroli przedsiębiorstw rozliczających się z budżetem centralnym wprost z Centralą Banku, z pominięciem oddziału wojewódzkiego. Względy i potrzeby instruktażowe oraz konieczności rozwiązywania niektórych zagadnień na szczeblu wojewódzkim, jak na przykład współpraca z komitetami wojewódzkimi partii przemawiają raczej za utrzymaniem stanu dotychczasowego.

Projekt reorganizacji Banku jest niewątpliwie założeniem śmiałym. Nie spotka on się na pewno z życzliwym przyjęciem wśród grona tych kolegów, którzy dla uniknięcia wszelkich kłopotów i przykrości osobistych będą na niego spoglądać przez pryzmat poglądów egoistycznych. Byłoby rzeczą pożądaną, gdyby stał się on przyczynkiem do szerokiej dyskusji na łamach „Wiadomości NBP" dużego grona koleżanek i kolegów piastujących różne funkcje, zarówno w oddziałach operacyjnych jak i oddziałach wojewódzkich.

Autor byłby bardzo wdzięczny, gdyby bez względu na stopień krytycznego ustosunkowania się do wyrażonych powyżej sugestii nie została w dyskusji zniweczona podstawa całego rozumowania, streszczająca się w pytaniu — w jaki sposób poprawić jednocześnie skuteczność pracy ekonomicznej Banku oraz warunki bytowania szerokich rzesz pracowników bankowych i jakim sposobem udowodnić, że nakłady minimalne, w skali gospodarki narodowej, z tego powodu mogą być zrekompensowane z nadwyżką wzrostem dochodu narodowego.

Poszukiwanie właściwej roli Banku oraz dróg wyjścia z obecnego impasu stanowiło również podstawę dyskusji przeprowadzonych na ten temat wśród ekonomicznego pionu kierowniczego Oddziału Wojewódzkiego w Bydgoszczy. Artykuł niniejszy stanowi tylko streszczenie owych dyskusji i odzwierciedlenie wyrażonych w nich poglądów. Zbyt wiele bowiem w tej chwili ludzi w Polsce żywi gorące i niekłamane przekonanie, że znalezienie i wykorzystanie odpowiednich bodźców ekonomicznych może o wiele bardziej przyspieszyć nasz marsz do socjalizmu i dobrobytu aniżeli uporczywe kultywowanie administracyjnych metod zarządzania z okresu ubiegłego.

K. Głażewski

Bydgoszcz

Kilka uwag o planowaniu kredytowym i rozdziale limitów branżowych

Nawiązując do dwóch artykułów dyskusyjnych opublikowanych w „Wiadomościach NBP" nr 5/56 strona 236—238 na temat limitów kredytowych, pragnę podać kilka uwag odnośnie planowania kredytowego i rozdziału limitów kredytowych, między innymi w przedsiębiorstwach podległych wojewódzkim władzom terenowym oraz wojewódzkim jednostkom spółdzielczym.

X Powszechnie wiadomo, że plan kredytowy sporządzany jest przez Centralę Banku bez udziału oddziałów. Jedynie przy opracowywaniu wniosków do planu kredytowego dla jednostek podległych wojewódzkim władzom terenowym oraz wojewódzkim jednostkom spółdzielczym uczestniczą oddziały Banku. Oddziały wojewódzkie Banku obowiązane są w stosunku do wyżej podanych jednostek dopilnować terminowego złożenia wniosków do planu kredytowego wraz z uzasadnieniem, przeanalizować otrzymane wnioski i uzgodnić je z tymi jednostkami oraz przesłać wnioski wraz ze swymi uwagami do odpowiedniego departamentu kredytów.

Przede wszystkim należałoby poważnie zastanowić się nad znacznym uproszczeniem układu wniosków do planu kredytowego, opracowywanych przez przedsiębiorstwa. Układ wniosków do planu kredytowego jest dla wielu przedsiębiorstw zbyt skomplikowany i przedsiębiorstwa mają trudności przy ich sporządzaniu, tak pod względem formalnym jak merytorycznym. W praktyce przedsiębiorstwa nie zwracają się do oddziałów o udzielenie im niezbędnych wyjaśnień w sprawie sporządzenia wniosku do planu kredytowego i nie uzgadniają z oddziałami stanów ponadnormatywnych środków obrotowych oraz ich kwalifikacji na ultimo kwartału bieżącego. Brak obowiązkowej współpracy przedsiębiorstw z oddziałami Banku jest przyczyną licznych błędów we wnioskach do planu kredytowego.

W związku z powyższym proponuję znaczne uproszczenie układu wniosków do planu kredytowego i jego ograniczenie do kilku zasadniczych pozycji:

a) koszty własne produkcji, koszty własne sprzedanej produkcji towarowej, akumulacja oraz sprzedaż. Pozycje te podawałyby stany na ultimo kwartału planowanego (według planu rocznego i według stanu przewidywanego),

b) materiały, wyroby gotowe, półfabrykaty i produkcja w toku, towary, rozliczenia międzyokresowe czynne. Pozycje te podawałyby normatywy i przewidywane stany na ultimo kwartału planowanego,

c) przewidywane stany ponadnormatywne na ultimo kwartału planowanego według układu: celowe, inne kredytowane, inne niekredytowane,

d) planowane limity kredytowe.

Powyżej proponowany układ wniosku do planu kredytowego jest bardzo orientacyjny i tylko szersza dyskusja wśród ogółu pracowników Banku na temat układu wniosków do planu kredytowego może zadecydować o ostatecznym układzie wniosku.

Wniosek do planu kredytowego (w układzie uproszczonym) powinno zainteresowane przedsiębiorstwo sporządzić samodzielnie. Kopię wniosku do planu kredytowego powinien otrzymać zainteresowany oddział Banku. Wojewódzkie jednostki nadrzędne — zgodnie z obowiązującymi przepisami — sporządzają zbiorcze wnioski do planu kredytowego, które przesyłają swoim jednostkom centralnym.

Moim zdaniem udział oddziałów wojewódzkich Banku w opracowaniu i korygowaniu wniosków do planu kredytowego przedsiębiorstw terenowych i spółdzielczych nie jest wskazany. Oddziały wojewódzkie nie dysponują materiałami, które by były podstawą do przeprowadzenia słusznych zmian we wnioskach do planu kredytowego.

Opracowanie wniosków do planu kredytowego i właściwe ustawienie limitów kredytowych jest przede wszystkim sprawą przedsiębiorstw i ich jednostek nadrzędnych, które powinny wykazać jak największą samodzielność i inicjatywę na tym odcinku. W wypadkach stwierdzenia przez oddziały Banku poważniejszych usterek w złożonych u nich wnioskach do planu kredytowego — oddziały powinny podawać je swoim oddziałom wojewódzkim, które z kolei przekazywałyby te usterki, wraz z usterkami stwierdzonymi w zbiorczych wnioskach do planu kredytowego, do Centrali Banku w celu przeprowadzenia ewentualnych korekt przed ostatecznym zatwierdzeniem planu kredytowego.

Po zatwierdzeniu planu kredytowego na dany kwartał następuje rozdział limitów branżowych. Z chwilą zatwierdzenia planu kredytowego należałoby w najkrótszym czasie zawiadomić o przyznaniu limitów kredytowych najpierw nadrzędne jednostki centralne przedsiębiorstw, które z kolei powinny zawiadomić o tym podległe im przedsiębiorstwa.

Po otrzymaniu branżowych limitów kredytowych od swoich jednostek centralnych wojewódzkie jednostki nadrzędne przedsiębiorstw terenowych i spółdzielczych powinny w najkrótszym czasie przekazać je podległym przedsiębiorstwom. Kopie rozdziału branżowych limitów kredytowych wyżej wymienionych przedsiębiorstw powinny otrzymywać oddziały wojewódzkie Banku, które z kolei przekazują limity na poszczególne zainteresowane przedsiębiorstwa oraz oddziały terenowe Banku.

Zgodnie z przepisami IS VI kompetentne departamenty kredytów Banku przekazują branżowe limity kredytowe dla wszystkich przedsiębiorstw oddziałom wojewódzkim, a te z kolei podległym zainteresowanym oddziałom terenowym. W ten sposób o przyznaniu branżowych limitów kredytowych zawiadamiałoby się niemal że równocześnie wszystkie oddziały Banku oraz jednostki nadrzędne przedsiębiorstw, a te podległe im przedsiębiorstwa.

O ile zachodzi potrzeba zmiany limitów kredytowych w ciągu danego kwartału, wówczas przedsiębiorstwa zwracają się do oddziałów terenowych, a te w razie konieczności do swoich oddziałów wojewódzkich, a te z kolei ewentualnie do kompetentnych departamentów kredytów Banku o zmianę branżowych wyników kredytowych. Uważam, że równocześnie zainteresowane przedsiębiorstwa powinny zawiadamiać o potrzebie zmiany limitów również swoje jednostki nadrzędne. W ten sposób jednostki nadrzędne (wojewódzkie i centralne) byłyby informowane o kształtowaniu się branżowych limitów kredytowych w ciągu kwartału. Rozdział dodatkowych branżowych limitów kredytowych mógłby następować w sposób podany przy pierwszym rozdziale branżowych limitów kredytowych.

Podane przeze mnie uwagi dotyczące planowania kredytowego i rozdziału branżowych limitów kredytowych mają charakter ogólny. Przypuszczam, że dalsza dyskusja na powyższy temat może dać inne rozwiązania lub podobne, które w efekcie końcowym powinny doprowadzić do uproszczenia planowania kredytowego przy równoczesnym zachowaniu dobrego poziomu kontroli realizacji planu kredytowego a tym samym wykonania branżowych limitów kredytowych nie tylko przez kontrolowane przedsiębiorstwa ale również wojewódzkie i centralne jednostki nadrzędne, które powinny być zainteresowane w prawidłowym wykonaniu planu kredytowego.

E. Grzemba
Poznań

O branżowych limitach kredytowych

Z dużym zainteresowaniem przeczytałem dwa artykuły dyskusyjne w Nr 5/56 „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego" na temat limitów kredytowych. Ob. S. Pichula wezwał pracowników oddziałów operacyjnych do zabrania głosu w dyskusji, co czynię tym chętniej, że nie zupełnie zgadzam się z jego wywodami. O ile mój punkt widzenia okaże się mylny, to chętnie to uznam bo „na błędach uczymy się" niemniej jednak postaram się poniżej uzasadnić moje poglądy.

Ob. S. Pichula zdecydowanie potępił podawanie oddziałom przy przekazywaniu limitów przedmiotów kredytowania, ponieważ „byłoby nawet szkodliwe, gdyż zmniejszałoby ich odpowiedzialność za gospodarkę limitami i wpływałoby demobilizująco na ich prace odnośnie oddziaływania na przedsiębiorstwa". Dalej czytamy w artykule ob. Pichuli, że „limity rozdzielone na oddziały są dla oddziałów obowiązującą dyrektywą. Wykonanie zatem ustalonych limitów kredytów powinno być poddawane głębokiej analizie a odchylenia w ich realizacji wiązane z przyczynami ekonomicznymi".

Zgadzam się w zupełności z twierdzeniem, że limit kredytowy jest dla oddziału wiążącą dyrektywą, a szczególnie limit branżowy, to znaczy, że w zasadzie powinien on być przez oddział w pełni wykorzystany. Limit już bowiem kredytu na nadzwyczajne potrzeby jest odmienną dyrektywą, bo im niższe będzie jego wykorzystanie tym lepiej to świadczy o pracy oddziału i kontrolowanych przez niego przedsiębiorstw.

W tym miejscu muszę wyjaśnić, co rozumiem przez limit branżowy. Limit branżowy, a więc limit kredytu celowego jest pieniężnym wyrazem pewnego określonego przedmiotu kredytowania. Reprezentuje znane, ujęte planami gospodarczymi, uznane za celowe, a więc konieczne zapasy materialne jakie powinny istnieć na ultimo kwartału planowanego. Branżowy limit kredytu, jak wynika z punktu 21 Część D-IS Dział VI, jest często ustalany na podstawie założeń gospodarczych, które są wynikiem decyzji rządu, lub właściwych ministerstw.

W przeciwieństwie do limitów branżowych kredytów celowych stoi limit kredytu na nadzwyczajne potrzeby, który jest ustalany jako „zło konieczne". Występowanie tego kredytu świadczy prawie zawsze o nieplanowanych zaburzeniach życia gospodarczego, których jednak nie da się zupełnie wyeliminować z tego życia. Ponieważ są to zjawiska w okresie planowania z zasady nieuchwytne, nie mogące być ściśle zlokalizowane na poszczególne przedsiębiorstwa czy zapasy, kredyt na nadzwyczajne potrzeby jest limitowany oddziałowo z mobilizującymi założeniami.

O ile niewykorzystanie w pełni limitu kredytu celowego, prawidłowo zaplanowanego na przykład na sfinansowanie rezerwy mąki tworzonej na zlecenie PKPG w okresie przednówkowym, będzie w zasadzie nieprawidłowością, gdyż świadczy to, że rezerwa nie została w pełni stworzona, to niewykorzystanie w pełni limitu kredytu na nadzwyczajne potrzeby świadczyć będzie o korzystniejszym przebiegu procesów gospodarczych niż zakładano (przy założeniu naturalnie, że zapasy są prawidłowo skredytowane).

W świetle powyższego uważam, że limit branżowy powinien nie sugerować oddziałom, że dane przedsiębiorstwo powinno mieć tyle a tyle zapasów celowych, ale wskazywać konkretne zapasy jakie powinny być nim kredytowane. Tego wymaga gospodarka planowa. Limit branżowy nie jest daną samą dla siebie, lecz powinien być jak wyżej powiedziano wyrazem pieniężnym konkretnej planowanej wyso-

kości przedmiotów kredytowania. Oddziałom zaś obojętne jest czy dane te otrzymają z jednostek nadrzędnych Banku, czy też od przedsiębiorstw. W tym drugim przypadku powinno się to odbywać przy współudziale odpowiedniej jednostki bankowej, aby nie dopuścić do odchyleń od obowiązującego systemu kredytowego.

I wówczas dopiero, gdy oddziałowi operacyjnemu będą znane gospodarcze przesłanki limitów, może analizować w pełni wykonawstwo ustalonych limitów kredytów branżowych w oparciu o przyczyny ekonomiczne. Trudno jest bowiem oceniać wpływ zmian zjawisk gospodarczych na wykorzystanie limitów, gdy nie ma się danych o założonej pierwotnie ich współzależności. To, że podawanie uzasadnień do limitów zmniejszyłoby odpowiedzialność oddziałów za gospodarkę limitami, a przesunęłoby ją na jednostki rozdzielające limity sądze, że nie miałoby żadnego ujemnego wpływu na życie gospodarcze, a raczej miałoby wpływ dodatni, bo byłoby mobilizujące dla jednostek wyższych szczebli Banku.

O ile zaś przy limitach kredytowych nie ma możliwości dać dokładnych wytycznych oddziałom odnośnie przedmiotów kredytowania, to sądzę, że należałoby zrezygnować z limitowania kredytów na poszczególne przedsiębiorstwa, gdyż limit niepełny raczej utrudnia, a nie ułatwia pracę oddziałom operacyjnym i budzi wątpliwości co do słuszności obranej drogi polityki kredytowej i właściwości kwalifikacji zapasów, stwarzając rzeczywiście niejasne sugestie.

Należałoby więc również zastąpić limity branżowe oddziałowymi limitami celowymi, lub może nie rozdzielać odgórnie limitów na okręgi bankowe czy przedsiębiorstwa a zobowiązać oddziały operacyjne do zgłaszania zapotrzebowań na limity branżowe w początkach ostatniego miesiąca kwartału, gdyż i tak w okresie tym (punkt 82 części D-IS Dział VI) następują poważne zmiany w rozmieszczeniu limitów na poszczególne przedsiębiorstwa.

Zdając sobie sprawę ze śmiałości mych wywodów sądzę, że rzeczowa krytyka zabierających głos w dyskusji na temat limitów kredytów ustali ich właściwe znaczenie i wskaże kierunki ich rozprowadzania.

S. Kozłowski
Koło

Limity kredytowe, a oddziaływanie na prawidłową strukturę środków obrotowych przedsiębiorstwa

Wypowiedzi dyskusyjne na temat limitów kredytowych podane w Nr. 5/56 „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego“ stwierdzają między innymi, że oddziały nie przywiązują wielkiej wagi do roli limitów, że w niedostatecznym stopniu włączają się do wykonania planu kredytowego, że nastąpiło „obniżenie autorytetu limitów kredytowych“.

Jako przyczyny tego stanu rzeczy autorzy artykułów podają:

a) łatwość z jaką oddziały otrzymują podwyższenie limitów kredytowych,

b) zniesienie planowania kredytowego w aparacie bankowym,

c) błędy w planowaniu i brak precyzji w rozdziale limitów.

Można zupełnie zgodzić się z tym, że rola limitów w oddziałach nie jest doceniana — więcej nawet, że traktuje się je jak zło konieczne. Spowodowane to jest jednak tym, że limity nie spełniają praktycznie żadnej roli przy kredytowaniu i moim zdaniem powinny być całkowicie zniesione. Nie podlega chyba dyskusji fakt, że przy analizowaniu pewnej grupy zapasów pod kątem widzenia czy należy ją kredytować, czy wyłączyć z kredytowania nie można sugerować się limitem i odnośne przepisy określają wyraźnie, że nie dostosowuje się przedmiotu kredytowania do limitu. O tym więc czy kredyt winien być udzielony można zadecydować znając rodzaj zapasu, okres jego utrzymywania się w przedsiębiorstwie, jego przydatność dla przedsiębiorstwa i w przypadku kiedy na podstawie rozeznania oddział dojdzie do przekonania, że dany zapas powinien być sfinansowany zgodnie z obowiązującymi przepisami, to udzieli kredytu, a w przypadku braku limitu załatwi jedynie formalność związaną z jego uzyskaniem. Łatwość w uzyskaniu limitu, o której mówi J. Dmochowski, nic tu nie wnosi, gdyż „utrudnianie“ w uzyskaniu limitów doprowadziłoby jedynie do tasiemcowych uzasadnień i większej ilości wydatkowanej nieproduktywnie pracy, a w ostatecznej konsekwencji i tak nie mogłoby niczego zmienić ze względu na to, że nie można odmówić przyznania limitu, jeżeli w przedsiębiorstwie występują zapasy kwalifikujące się do kredytowania. O tym zaś czy dane zapasy kwalifikują się do kredytowania decydują jedynie odnośne przepisy, rozeznanie oddziału oraz polityka kredytowa stosowana w odniesieniu do danego przedsiębiorstwa.

Fakt, że uzyskanie limitu jest tylko formalnością potwierdza praktyka, a mianowicie na przestrzeni ostatnich dwóch lat nie mieliśmy ani jednego wniosku o zmianę limitu załatwionego odmownie przez departamenty kredytów Centrali NBP. W podobnej sytuacji występuje również i oddział wojewódzki w odniesieniu do oddziałów terenowych.

Gdybyśmy natomiast założyli (co w praktyce nie występuje), że jeżeli w przedsiębiorstwie wystąpią zapasy wyższe od przewidywanych we wnioskach kredytowych, to będziemy je finansować wyłącznie do wysokości limitu, to i tak niczego by to nie zmieniło, gdyż faktu tego, że dane zapasy w przedsiębiorstwie wystąpiły nie dałoby się zmienić i tak czy inaczej zapasy te będą musiały być sfinansowane kredytem normalnym, czy też przeterminowanym.

Należy również zdać sobie sprawę z tego, że kwestia dokładnego zaplanowania wielkości zapasów jest jeszcze w wielu przypadkach bardzo trudna.

Czy rezygnacja z limitów oznacza rezygnację ze stosowania określonej polityki kredytowej w odniesieniu do przedsiębiorstw. Moim zdaniem absolutnie nie. Politykę kredytową prowadzi się przez to, że kredyty udzielone są na określone okresy czasu, że stosuje się wyłączenie zapasów z kredytowania, że w zależności od konkretnych warunków można kredytu udzielić lub odmówić, że stosuje się akredytywy itp. i w ten sposób oddziałuje się na prawidłową strukturę środków obrotowych.

Planowanie kredytowe i limity spełniają moim zdaniem tylko jedną rolę, a mianowicie pozwalają orientacyjnie ustalić wielkość kredytów potrzebną do sfinansowania ponadnormatywnych stanów zapasów.

Zdaniem moim jednak wielkość tę można by ustalić w sposób mniej pracochłonny, chociażby nawet w oparciu o wykorzystanie kredytów w okresach poprzednich po odpowiednim skorygowaniu tej wielkości zgodnie z kierunkami rozwojowymi naszej gospodarki.

S. Pichula podaje, że plan kredytowy jest cząstką narodowego planu gospodarczego i limity wynikające z niego są dla oddziałów dyrektywą obowiązującą. Teoretycznie powyższe stwierdzenie niewątpliwie jest słuszne, praktycznie jednak nie zawsze było to przestrzegane z przyczyn

o których wspomniałem wyżej. Zdaniem moim należałoby odróżnić dwie strony zagadnienia. Pierwsza, że plan kredytowy w sumach ogólnych, stanowiący część narodowego planu gospodarczego powinien być bezwzględnie wykonany. Rezygnacja z limitów moim zdaniem nie świadczy jednak o rezygnacji z oddziaływania na prawidłowe wykonanie planu kredytowego. Oddziaływanie to można bowiem przeprowadzać wg bardziej rygorystycznej lub bardziej liberalnej polityki kredytowej, co mogłoby znaleźć swój wyraz w odnośnych przepisach, które określają jakie zapasy, w jakich warunkach i w jakich okresach czasu mogą być kredytowane. W zależności od tendencji można by zmuszać przedsiębiorstwo poprzez kredyt do zmniejszania stanów zapasów i wiązać to z zadaniami postawionymi przed przedsiębiorstwami w planach rocznych.

Druga strona zagadnienia, to doprowadzanie limitów do przedsiębiorstw, limitów, które jak już podkreślałem wyżej o tyle tylko brane są pod uwagę przy udzielaniu kredytów, kiedy trzeba załatwić formalności związane z ich uzyskaniem. Każde wystąpienie zabezpieczenia ponad określony limit, które mogło być spowodowane na przykład tym, że przedsiębiorstwo otrzymało dostawę w dniu 25, której spodziewano się w początkach następnego miesiąca spowoduje już konieczność występowania z wnioskami. Nie uwzględnia się tu zupełnie faktu, że plan kredytowy w swej sumie globalnej może być zupełnie prawidłowo wykonywany, a w przedsiębiorstwach występują tysiące drobnych odchyleń, które spowodowane są różnymi przyczynami, które znoszą się wzajemnie (niewykorzystanie i przekroczenie limitu).

Reasumując powyższe jeszcze raz podkreślam, że moim zdaniem można by zupełnie z limitów zrezygnować bez żadnej szkody dla prawidłowego kredytowania i oddziaływania na wykonanie planu kredytowego. Z drugiej strony zniesienie tej czynności podobnie jak zniesienie wielu innych pozwoliłoby na dość poważne zaoszczędzenie czasu wydatkowanego na prace manipulacyjne i przeznaczenie tej pracy na lepsze wykonanie zadań postawionych przed NBP Uchwałą Prezydium Rządu Nr 526.

J. Waseńczuk

Gdańsk

Organizacja wojewódzkich komisji dla spraw planu kasowego

Na podstawie przepisów zawartych w rozdziale VI IS NBP Nr A/1 „Planowanie kasowe", wydanych w oparciu o uchwałę Nr 728 Prezydium Rządu z dnia 22.X.1951 roku oraz zarządzenia przewodniczącego PKPG i ministra finansów Nr 419 z dnia 29.X.1951 roku dyrektor oddziału wojewódzkiego NBP przygotowuje oraz zwołuje posiedzenia wojewódzkiej komisji dla spraw planu kasowego, jak również przewodniczy obradom komisji. W skład komisji, oprócz dyrektora oddziału wojewódzkiego wchodzą:

1) przewodniczący wojewódzkiej komisji planowania gospodarczego

2) kierownik wojewódzkiego zarządu handlu prezydium WRN

3) kierownik wydziału finansowego prezydium WRN oraz przedstawiciele innych gałęzi administracji gospodarczej i przedsiębiorstw w zależności od potrzeb uznanych przez dyrektora oddziału wojewódzkiego NBP.

Zadaniem komisji dla spraw planu kasowego jest ustalenie, w oparciu o bieżącą analizę, wykonania wojewódzkiego planu kasowego, środków interwencyjnych, zmierzających do zapewnienia wykonania planu kasowego w poszczególnych jego tytułach, jak również ustalenie sposobu realizacji tych środków. Komisja jako kolegium nie posiada kompetencji do wydawania aktów o charakterze normatywnym, zarządzeń lub poleceń. Zadania ustalone przez komisję są przekazywane przedstawicielom właściwych władz i instytucji, w celu podjęcia środków w zakresie ich kompetencji (punkt 153 IS A/1).

Zarządzenie Prezesa NBP do oddziałów wojewódzkich Nr A/1 z dnia 4 stycznia bieżącego roku, przeprowadzając ocenę dotychczasowej działalności wojewódzkich komisji dla spraw planu kasowego, widzi poważne błędy i niedomagania w ich pracy, wynikające z formalistycznego i nie dość operatywnego podchodzenia komisji do zadań wynikających z planu kasowego, jak również z wad organizacyjnych dających się według zarządzenia scharakteryzować następująco:

a) określanie sztywnych terminów posiedzeń oraz zbyt dużej ich częstotliwości,

b) zapraszanie na posiedzenia zbyt wielkiej ilości członków, nie zawsze zainteresowanych całą tematyką porządku dziennego,

c) podejmowanie prób załatwiania spraw niedostatecznie przygotowanych,

d) traktowanie komisji jako jedynej formy oddziaływania na wykonanie planu kasowego.

W celu wyeliminowania tych nieprawidłowości ZP A-1 dla oddziałów wojewódzkich postanawia, że:

1) dyrektor oddziału wojewódzkiego NBP może powołać w ramach wojewódzkiej komisji dla spraw planu kasowego, zespoły specjalistyczne dla rozpatrywania zagadnień o określonej problematyce,

2) dyrektor oddziału wojewódzkiego NBP, jako organizator i przewodniczący wojewódzkiej komisji dla spraw planu kasowego będzie mógł korzystać z większej samodzielności i swobody w ustalaniu terminów i częstotliwości posiedzeń.

Jest faktem bezspornym, że postanowienia ZP A-1 dla oddziałów wojewódzkich są poważnym krokiem naprzód w usprawnieniu pracy komisji dla spraw planu kasowego. Z treści tego zarządzenia wynika, że Centrala NBP widzi poważne niebezpieczeństwo zbiurokratyzowania i niekiedy zautomatyzowania prac komisji dla spraw planu kasowego, które jako prace analityczne z natury swej nie nadają się do takich uproszczeń czy przeobrażeń. Postanowieniami swymi wspomniane wyżej zarządzenie stara się dać logiczniejszą platformę dla prac komisji tak, aby je można było umieścić na nie najniższym szczeblu hierarchii środków oddziaływania na wykonanie planu kasowego. I to wszystko niewątpliwie zaliczyć należy do pozytywnych stron pracy Centrali NBP na tym odcinku. Wydaje się jednak, że zasady organizacyjne ustanowione w IS Nr A/1 „Planowanie kasowe" dla komisji dla spraw planu kasowego, a o które oparte jest również ZP A-1 dla oddziałów wojewódzkich z bieżącego roku, całkowicie uniemożliwiają dalsze posunięcie tej sprawy w kierunku jeszcze lepszej pracy komisji.

Traktując powyższe wypowiedzi, jako wprowadzenie, chciałbym obecnie przystąpić do postawienia zasadniczego problemu skłaniającego mnie do napisania niniejszego artykułu, mieszczącego się w pytaniu: czy słuszna jest zasada, że wojewódzkie komisje dla spraw planu kasowego o r g a n i z a c y j n i e umiejscowione są w Narodowym Banku Polskim?

Próba odpowiedzi na to pytanie, jak również próba rozwiązania tego problemu na podstawie odpowiedzi — oto cel dalszej części tego artykułu.

Jest rzeczą ogólnie znaną, że Narodowy Bank Polski sporządza kwartalne plany kasowe, opierając się przy tym o poddane analitycznej ocenie materiały jednostek gospodarczych, których działalność związana jest z obrotem gotówkowym. Również niemniej znaną jest rzeczą, że wykonanie planów kasowych jest pochodną wykonania założeń planów gospodarczych tych jednostek. Wydaje się, że najbardziej zasadnicza rola NBP na tym odcinku — to ustalenie dróg i kanałów odpływu i przypływu pieniądza gotówkowego do kas Banku oraz stała kontrola przestrzegania tego. Niemniej ważnym zadaniem Banku jest oddziaływanie przy pomocy systemu kredytowego na jednostki gospodarcze w celu jak najlepszego wykonywania przez nie zadań planowych, co w efekcie przynieść powinno również prawidłowe wykonanie planu kasowego.

Uwypuklając te dwa momenty, nie mam zamiaru zbliżać się do stwierdzenia, że w kręgu wyznaczenia form i dróg obiegu pieniądza i kontroli tegoż oraz oddziaływania systemem kredytowym na wykonanie planu kasowego, powinna się zamknąć rola Banku jako wykonawcy planu kasowego, jakkolwiek uważam je za zasadnicze i podstawowe.

Narodowy Bank Polski dysponując bieżąco danymi cyfrowymi obrazującymi przebieg realizacji planu kasowego w poszczególnych jego tytułach rozchodowych i przychodowych oraz pewnym rozeznaniem ekonomicznych przyczyn danego stanu faktycznego, powinien na tej podstawie mieć możliwość konkretyzowania wniosków przed odpowiedzialnymi organizacjami administracji gospodarczej i przedsiębiorstwami. Można i trzeba się zgodzić, że dobrą do tego platformą jest instytucja komisji dla spraw planu kasowego i na nich NBP powinien stawiać swoje wnioski i postulaty, podobnie jak inni przedstawiciele zainteresowanych gałęzi gospodarki, w celu ustalenia przez komisję konkretnych zadań.

Pomocne do wyprowadzenia późniejszych wniosków odnośnie organizacyjnych zasad wojewódzkiej komisji dla spraw planu kasowego będzie stwierdzenie, że zasadniczo w skład pionów rzutujących na wykonanie planu kasowego województwa wchodzą instytucje i przedsiębiorstwa o działalności lokalnej, opierające swoją działalność o środki finansowe budżetów terenowych, podlegające radom narodowym lub innym jednostkom o zasięgu wojewódzkim.

Prezydium wojewódzkiej rady narodowej dysponuje wieloma organami wykonawczymi, których działalność nastawiona jest na planowanie i kontrolę wykonania planów jednostek podległych. Wojewódzka komisja planowania gospodarczego jest organem WRN koordynującym działalność poszczególnych pionów gospodarczych województwa, w formie ustalania głównych zadań dla nich i kontroli ich wykonania. Prace koordynacyjno-planistyczne WKPG w znakomitej części przeprowadzane są w oparciu o sporządzany bilans dochodów i wydatków ludności w okręgu województwa. Przewodniczącym WKPG jest jeden z wiceprzewodniczących WRN co również nie jest bez znaczenia przy rozpatrywaniu kompetencji i autorytetu WKPG.

Wydaje się, że obecnie, dając zdecydowanie negatywną odpowiedź na postawione poprzednio pytanie, można przejść bezpośrednio do wysunięcia koncepcji, aby organizację i prowadzenie wojewódzkich komisji dla spraw planu kasowego umiejscowić w wojewódzkich komisjach planowania gospodarczego.

Rozwiązanie takie wydaje się być logiczniejsze od dotychczasowego, ponieważ:

a) oddział wojewódzki NBP stanąłby twardo na pozycji stałego (głównego) członka komisji dla sprawy planu kasowego, działającej na platformie umożliwiającej mu wysuwanie, na bazie analizy wykonania wojewódzkiego planu kasowego, konkretnych postulatów wraz z domaganiem się określonego ustosunkowania się do nich przez czynniki w pełni kompetentne,

b) wojewódzka komisja planowania gospodarczego WRN (w osobie wiceprzewodniczącego WRN, a przewodniczącego WKPG) jako organizator i prowadzący posiedzenia komisji dla spraw planu kasowego ma niewątpliwie większe od NBP możliwości zabezpieczenia wykonania podnoszonych spraw, zmierzających do lepszego wykonania planu kasowego,

c) zostałaby zlikwidowana dwutorowość w organizowaniu konferencji w sprawach podobnych lub tych samych, co jest często podnoszone przez członków komisji. Uczestniczą oni również w analogicznych niekiedy konferencjach organizowanych przez WRN.

Jest rzeczą zrozumiałą, że realizacja tej zasady organizowania wojewódzkich komisji dla spraw planu kasowego wymagałaby gruntownego i wszechstronnego rozpatrzenia tego zagadnienia oraz opracowania wiążących ustaleń. Ustalenia te będą możliwe do podjęcia po przyjęciu samej zasadniczej koncepcji umiejscowienia komisji dla spraw planu kasowego w WKPG. Można by na przykład przekształcić na posiedzenie komisji dla spraw planu kasowego jedną z konferencji periodycznie odbywającej się w WKPG.

Wysuwając powyższe uwagi na temat organizacji pracy wojewódzkich komisji dla spraw planu kasowego jestem głęboko przekonany, że przyjęcie tych propozycji umieściłoby komisje na właściwym miejscu, gwarantując równocześnie uczestnikom komisji odpowiednie role do ich zadań i możliwości.

Zagadnieniem następnym byłaby sprawa ustawienia i pracy komisji dla spraw planu kasowego, istniejących przy oddziałach operacyjnych.

S. Kobak
Wrocław

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Akredytywa jako forma oddziaływania na przedsiębiorstwa

Akredytywa nie należy do nowych form rozliczeń, stosowano ją bowiem od dawna, jednakże w świetle obecnie obowiązujących przepisów zmienił się zakres i sens jej działania.

W swej pierwotnej postaci akredytywa służyła interesom odbiorcy (nabywcy) dobra, który otwierając ją, stawiał szereg warunków, pod którymi transakcja kupna — sprzedaży, lub jej efekt końcowy, to jest zapłata za dostawę, dochodziła do skutku.

Kontrola ścisłości wypełnienia warunków postawionych przez otwierającego akredytywę (zleceniodawca) przeprowadzana była zawsze z największą drobiazgowością, najmniejsze odchylenia od warunków powodowały odmowę przyjęcia, lub zwracano się do zleceniodawcy o wyrażenie zgody na wspomniane odchylenie.

Z dziedziny handlu międzynarodowego znane są przypadki zerwania umowy na skutek popełnienia przez dostawcę minimalnej pomyłki na przykład w dokumentach towarowych.

Oczywiście akredytywa była siłą faktu zabezpieczeniem nie tylko interesów nabywcy lecz także dostawcy (beneficjenta), który stosując się do warunków, na których została otwarta, miał stuprocentową pewność otrzymania swej należności. Akredytywa w postaci, o której mowa wyżej, została utrzymana, zwłaszcza w handlu międzynarodowym.

Na użytek wewnętrzny stosujemy w Polsce akredytywę zgodnie z przepisami objętymi Instrukcją Służbową Nr B/7 IVC i udzielamy kredyt w celu umożliwienia otwarcia jej zgodnie z przepisami instrukcji kredytowej.

Akredytywa może być wykorzystywana jako instrument pogłębienia rozrachunku gospodarczego, usprawniania działalności przedsiębiorstw uspołecznionych. Podstawę prawną stanowi tu Uchwała Nr 527 Prezydium Rządu, która w § 18 przewiduje między innymi stosowanie rozliczeń za pomocą akredytywy „na żądanie banku w stosunku do przedsiębiorstw, w których występują stale nieprawidłowości w zakresie gospodarki materiałowej".

Przepis ten stanowi nowość w stosunku do okresu ubiegłego, polegającą na następujących momentach:

1. Narzucenie formy rozliczenia za pomocą akredytywy bez względu na taką czy inną wolę kontrahentów.
2. Przesunięcie punktu ciężkości zainteresowania z dostawcy na odbiorcę źle gospodarującego materiałami, która to cecha jest główną przyczyną powzięcia przez bank decyzji o zastosowaniu akredytywy.
3. Nadanie akredytywie, która była jedną ze zwykłych form działalności banku, charakteru sankcji lub środka oddziaływania, którego ostrze skierowano siłą faktu nie tylko w źle gospodarującego odbiorcę, lecz także w dostawcę, chaotycznie zarzucającego odbiorcę masą towarową, stwarzającą u niego stoki.

Okoliczność ta zmienia w zasadniczy sposób ekonomiczny efekt akredytywy, która poprzednio bazowała wyłącznie na płaszczyźnie podmiotowej (zabezpieczenie interesów dostawcy), a obecnie wsparła się niejako na płaszczyźnie przedmiotowej, mając za swój główny cel nie interesy tego czy innego kontrahenta, lecz interes społeczny, którym jest tutaj umocnienie rozrachunku gospodarczego. Stąd bezpośrednie, indywidualne zainteresowania jednostek gospodarczych (kontrahentów) schodzą na plan dalszy.

Podkreślić należy, że omawiane w niniejszym artykule przyczyny stosowania akredytywy nie są jedyne, zgodnie bowiem z cytowanym wyżej paragrafem przewiduje się akredytywę w przypadku zawarcia co do tego umowy pomiędzy kontrahentami, wydania zarządzenia przez właściwego ministra, zobowiązującego odbiorcę do otwierania akredytywy w pewnych przypadkach i wreszcie na żądanie dostawcy w stosunku do niepunktualnych płatników. Na tle naprowadzonych wyżej form w sposób wyraźny uwypukla się charakter omawianej tu akredytywy jako **rygoru bankowego.** Trzeba — wydaje się — podkreślić z naciskiem ten termin „rygor bankowy", ponieważ pewnego rodzaju rygorem jest również żądanie dostawcy otworzenia akredytywy przez niepunktualnego płatnika, ale nie jest ono rygorem **bankowym,** w którym to przypadku Bank wkracza z własnej inicjatywy.

Momentem, który decyduje o wprowadzeniu obowiązku rozliczeń z dostawcami za pomocą akredytywy jest **powstanie ponadnormatywnych stanów zapasów na skutek dokonywania nadmiernych zakupów.** A więc wynika z tego, że inne przyczyny powstawania nadmiernych zapasów (na przykład zmiana profilu produkcji i płynąca stąd niemożność zużycia danego materiału i tak dalej) nie mogą w zasadzie stanowić podstawy do zastosowania tego środka.

Wchodzi tu w grę jeszcze jeden warunek, a mianowicie — decyzja dyrektora oddziału Banku o zastosowaniu akredytywy może mieć miejsce dopiero po bezskutecznym wyczerpaniu wszelkich innych środków oddziaływania, to jest interwencji, sankcji bankowych i wyłączeń zapasów z kredytowania.

Obowiązkiem aparatu bankowego jest dokonanie właściwego wyboru materiałów i towarów, których dostawa będzie objęta akredytywą — mają to być te, które **w decydujący sposób** wpływają na kształtowanie się zapasów ponadnormatywnych. Nie mogą tu być zatem przypadkowo wybrane grupy, których stany, aczkolwiek kształtują się niekorzystnie, to jednak nie mają decydującego znaczenia.

Należałoby rozważyć jakie kryteria przyjmujemy w praktyce dla zakwalifikowania danych materiałów i towarów do rzędu decydujących o powstaniu stanów ponadnormatywnych. Czy będzie to kryterium wartościowe, czy ilościowe, czy też jedno i drugie?

Ze względu na to, że kontrola bankowa idzie po linii oceny działalności przedsiębiorstwa w jej wyrazie finansowym, więc na pierwszym miejscu należałoby brać pod uwagę moment wartości, nie oznacza to jednak, że stwierdzone przez Bank gromadzenie nadmiernych zapasów materiałów i towarów o stosunkowo niewielkiej wartości jest w tym przypadku zjawiskiem, którym nie będziemy się interesować i nie skorzystamy z przysługującego prawa zastosowania akredytywy. Ocena sytuacji pozostaje w całej pełni w rękach terenowego aparatu bankowego i byłoby niecelowe narzucanie jakichkolwiek z góry wypracowanych recept. Podobnie jak niecelowe byłoby sugerowanie, że słowo „decydujący" należy rozumieć jako równający się 90% czy 95%.

Nie ulega natomiast żadnej wątpliwości, że zastosowanie akredytywy powinno nastąpić po zdobyciu dokładnego rozeznania kształtowania się zapasów ponadnormatywnych, co może nastąpić przede wszystkim w drodze inspekcji.

Ze względu na stwierdzane pewnego rodzaju niezdecydowanie ze strony terenowego aparatu bankowego przy podejmowaniu decyzji dotyczącej zastosowania akredytywy, wydaje się celowe omówienie na tym miejscu kolejności i trybu dokonania pewnych czynności, w celu zastosowania tej pożytecznej i efektywnej sankcji.

O niewłaściwej gospodarce materiałowej i towarowej danego przedsiębiorstwa Bank uzyskuje informacje kameralnie, to jest na podstawie otrzymywanych sprawozdań. Niekorzystnie kształtujące się stany powinny być podstawą do zbadania sprawy na miejscu, bowiem sam fakt wzrostu stanu zapasów w cyfrach bezwzględnych nie świadczy o konieczności i możliwości stosowania sankcji.

Kolejność poszczególnych czynności oddziału operacyjnego należałoby sobie wyobrazić w następujący sposób:

W pierwszym rzędzie następuje analiza (kameralna) materiałów sprawozdawczych i o powzięciu decyzji przeprowadzenia inspekcji nie powinien decydować wyłącznie fakt wzrostu ponadnormatywnych zapasów jak i przeciwnie nie powinien nas uspokajać fakt spadku zapasów ponadnormatywnych. W praktyce często bywa tak, że przy generalnym spadku zapasów pewne grupy właśnie wzrastają i sytuacja w takim przedsiębiorstwie jest często gorsza aniżeli w tym gdzie całość zapasów wzrasta.

Na tle cytowanych wyżej przepisów aparat bankowy powinien poddać kontrolowane przedsiębiorstwa próbom zmierzającym do ustalenia czy i jaką formę oddziaływa-

nia trzeba zastosować. Po analizie kameralnej następuje inspekcja.

Kartoteka magazynowa przedsiębiorstwa stanowi materiał, od analizy którego należy rozpocząć inspekcję, a to dlatego, że przy stosowaniu akredytywy interesuje nas — jak wspomniano wyżej — fakt powstawania ponadnormatywnych stanów zapasów, na skutek dokonywania nadmiernych zakupów.

Stwierdzenie, że dana jednostka gospodarcza dokonuje **nadmiernych zakupów** może nastąpić właśnie na podstawie kartoteki magazynowej, którą analizujemy obserwując szybkość krążenia poszczególnych materiałów i towarów. Jak wiemy, kartoteka magazynowa zawiera po stronie przychodowej nie tylko określenie materiału lub towaru lecz także odznaczenie dostawcy, stąd też sporządzenie listy dostawców, o której mówi zarządzenie Nr A 60 w punkcie 4 nie przedstawia żadnych trudności.

Zbędne w tym przypadku jest analizowanie rejestru zakupów materiałowych i rozliczeń z dostawcami (rejestr faktur i dostaw) jak to ma miejsce przy stosowaniu sankcji zakazu zużycia materiałów i towarów (zarządzenie Nr A 68), interesuje nas tu bowiem sam fakt dokonywania nadmiernych zakupów.

Oczywiście łatwo sobie wyobrazić w praktyce przypadek zastosowania w tym samym przedsiębiorstwie obydwóch wymienionych sankcji w związku z dostawami pochodzącymi od tych samych dostawców oraz w związku z dostawami od różnych dostawców.

Niejednokrotnie zdarza się, że przedsiębiorstwo dokonuje zakupów materiałów lub towarów w nadmiernej ilości i prócz tego systematycznie łamie dyscyplinę płatniczą przez nieregulowanie w terminie zobowiązań wobec dostawców. Zostają wobec tego spełnione warunki dla stosowania jednej i drugiej sankcji, z których pierwsza to jest zakaz zużycia i obowiązek przechowania ma charakter głównie represyjny, a druga to jest akredytywa, głównie profilaktyczny (zapobiegawczy).

Okazuje się, że w trakcie inspekcji nie tylko lista dostawców powinna być przedmiotem analizy lecz także formy rozliczeń stosowane w konsekwencji zawierania transakcji kupna — sprzedaży, a mianowicie nie jest, jak to już stwierdzono w praktyce, obojętne na przykład czy dostawa następuje przy zastosowaniu tranzytu organizowanego lub rozliczanego.

Jak wiadomo, zarówno przy jednej jak i drugiej formie tranzytu masa towarowa zdąża od producenta bezpośrednio do odbiorcy, jednakże zasadnicza różnica polega na fakturowaniu, mianowicie przy tranzycie organizowanym fakturuje producent, a przy tranzycie rozliczanym fakturuje zainteresowana jednostka operatywna centrali handlowej.

Tę ostatnią okoliczność wykorzystuje odbiorca, który w celu ominięcia rygorów akredytywy przejmuje masę towarową wprost od producenta, z ominięciem centrali handlowej, która w konsekwencji popada w trudności finansowe.

W województwie stalinogrodzkim I Oddział Miejski w Częstochowie zastosował akredytywę w stosunku do Częstochowskiej Fabryki Okuć Budowlanych, która pobrała u producenta posiadany już w nadmiarze materiał (Zakłady Wyrobów z Drutu w Sławkowie) a wniosek o otwarcie akredytywy na zapłatę tego materiału zgłosiła dopiero po upływie pięciu tygodni.

Ze względu na to, że w cytowanym przypadku stosowano formę tranzytu rozliczanego — odbiorca uchylił się od sankcji, a dostawca znalazł się w trudnościach finansowych.

Stąd wniosek, że Bank stosując ZP Nr A 60 (punkt 5 zdanie drugie), powinien w chwili zawiadomienia dostawców o zastosowaniu akredytywy, skierować również zawiadomienie do całej sieci producentów, o ile ma w danym przypadku miejsce tranzyt rozliczany, w przeciwnym bowiem przypadku sankcja trafia początkowo w próżnię. Należałoby również rozważyć czy nie byłoby właściwe stosowanie tranzytu organizowanego, z wyeliminowaniem tranzytu rozliczanego, w transakcjach z przedsiębiorstwem, w stosunku do którego stosuje się akredytywę.

Na czym polega — w myśl cytowanego zarządzenia istota stosowania sankcji w formie akredytywy? Otóż jak wynika z przepisów polega ona na **uzależnieniu udzielenia kredytu na akredytywę od celowości nabycia określonych materiałów i towarów.** Widzimy stąd, że ostrze sankcji przymusowych rozliczeń za pomocą akredytywy polega na ewentualnej **odmowie udzielenia kredytu na akredytywę.** Wypływa z tego wniosek, że o ile przedsiębiorstwo posiada odpowiednie środki na swoim rachunku, czyli nie potrzebuje zabiegać o kredyt na akredytywę, wówczas istnieje praktyczna niemożność zastosowania sankcji, bowiem obowiązujące przepisy ograniczają istotę sankcji do odmowy udzielenia kredytu — jak wspomniano wyżej.

Zachodzi pytanie czy przedsiębiorstwo, w którym występują nieprawidłowości w zakresie gospodarki materiałowej i towarowej może mieć w praktyce dostateczną ilość środków na rachunku w celu pokrycia ceny kupna — sprzedaży? Należy stwierdzić, że o ile ponadnormatywne zapasy towarów utrudniają siłą faktu gromadzenie dostatecznych środków pieniężnych, to ponadnormatywne zapasy materiałów nie przesądzają w sensie negatywnym tej możliwości. Można przytoczyć wiele przykładów na okoliczności gromadzenia znacznych środków na rachunkach przedsiębiorstw, których gospodarka materiałowa pozostawia dużo do życzenia. Nasuwa się wniosek, że skoro suma akredytywy musi być przez zamawiającego towar z góry pokryta w banku płatnika (§ 1 Instrukcji Służbowej Nr B/7 IV C) wówczas w przypadku stosowania sankcji w formie akredytywy przymusowej należałoby rozszerzyć jej zasięg w formie niedopuszczenia do zadysponowania środkami z rachunku płatnika, który zamierza zakupić materiały lub towary posiadane w nadmiarze.

Rozważania powyższe, których celem jest między innymi wskazanie luk, przez które przedsiębiorstwa mogą się wymknąć spod kontroli kredytem, nie negują poważnego gospodarczego znaczenia akredytywy w praktyce i jej dużej skuteczności, podnoszącej akredytywę do rzędu jednego z najlepszych instrumentów, jakie znalazły się w dyspozycji aparatu bankowego po wejściu w życie uchwały Nr 527.

Jakie osiągnięto wyniki z racji stosowania akredytywy w województwie stalinogrodzkim? Akredytywę w formie sankcji zastosowano ogólnie w pięciu przypadkach, z czego trzy przypada na przedsiębiorstwa produkcyjne podległe Ministerstwu Przemysłu Lekkiego, dwa pozostałe są jednostkami handlowymi.

We wszystkich przypadkach akredytywa dała wynik pozytywny, powodując albo bezpośrednio poważny spadek zapasów ponadnormatywnych, na przykład w Gnaszyńskich Zakładach Wyrobów Papierniczych o 63% w ciągu kwartału, w Częstochowskiej Fabryce Okuć Budowlanych o 25%, lub powodując zmiany natury organizacyjnej, które w efekcie zahamowały dokonywanie nadmiernych zakupów.

W. Pitera
Stalinogród

Uwagi o przebiegu realizacji Uchwały Nr 526 w oddziałach zaopatrzenia robotniczego*)

W wyniku przeprowadzenia przez oddziały oceny działalności za drugi i trzeci kwartał 1955 roku ca 35% OZR w skali krajowej zostało zaliczonych do grupy przedsiębiorstw dobrze pracujących. Zaznaczyć należy, że przy głębszej analizie działalności procent dobrze pracujących OZR byłby znacznie mniejszy.

Uchwała Nr 526 zaskoczyła jednostki nadrzędne OZR, rozpoczęło się gorączkowe poszukiwanie dróg poprawy pracy OZR. Efekty pierwszych kwalifikacji oraz skutki moralnego oddziaływania uchwały możemy już obserwować. I tak na przykład Zarząd Zaopatrzenia Robotniczego Ministerstwa Żeglugi zlikwidował z dniem 31 grudnia 1955 roku — 7 OZR najgorzej pracujących i zamierza kontynuować tę akcję w roku 1956. Centralny Zarząd Zaopatrzenia Robotniczego Ministerstwa Górnictwa Węglowego przeprowadzi w pierwszym kwartale bieżącego roku likwidację OZR pracujących przy przedsiębiorstwach podległych Centralnemu Urzędowi Naftowemu; CZZR Ministerstwa Górnictwa Węglowego przeprowadził również w pierwszym kwartale 1956 roku reorganizację OZR zagłębia węglowego tworząc tak zwane „przedsiębiorstwa zaopatrzenia górniczego".

Podobne kroki podejmowane są również przez pozostałe zarządy zaopatrzenia robotniczego.

Powyższe poczynania jednostek nadrzędnych OZR nie powinny nas zadowalać. W czasie bieżącej kontroli i codziennej współpracy z OZR oddziały mają duże możliwości wykrywania błędów organizacyjnych, gospodarczych i poprzez interwencję oraz umiejętne stosowanie sankcji i rygorów wynikających z uchwały powinny w większym stopniu niż dotychczas oddziaływać na poprawę wyników działalności oddziałów zaopatrzenia robotniczego.

Początkowy — o charakterze doświadczalnym — okres realizacji uchwały Nr 526 wskazał na znaczne niedociągnięcia oddziałów nie tylko w zakresie analizy i kwalifikacji OZR, lecz również w oddziaływaniu na likwidację stwierdzonych nieprawidłowości.

Dla uczulenia oddziałów na popełniane dotychczas błędy chciałbym w tym artykule omówić najważniejsze z nich, ilustrując je ewentualnie przykładami.

Aby wyrobić sobie pogląd o pracy przedsiębiorstwa (OZR) musimy działalność jego porównywać z założeniami planu. O ile plan ten jest prawidłowo sporządzony, przy analizie dojdziemy do słusznych wniosków. Gorzej, gdy posługujemy się planem, do którego realności ma zastrzeżenia sam OZR (co jest najczęściej spotykane). Wyciągnięcie prawidłowych wniosków z pracy przedsiębiorstwa (OZR) wymaga wówczas nie lada doświadczenia. Dla przykładu spójrzmy jak przedstawiały się planowane wyniki bilansowe w roku 1955 jednego z OZR pracującego w województwie warszawskim:

produkcja roślinna	590	tysięcy złotych — zysku
produkcja zwierzęca	590	tysięcy złotych — straty
stołówki	546	tysięcy złotych — straty
bufety	0	
usługi	0	

Na pierwszy rzut oka widać, że plan wyżej wymienionego OZR budowany był według odgórnych teoretycznych założeń, z których wynika, że OZR powinien pracować bezwynikowo, z wyjątkiem planowanej straty na stołówkach. Przy planowaniu nie uwzględniono warunków i możliwości OZR, stąd taki rezultat, że OZR poniósł w roku 1953 1433 tysiące złotych strat ponadplanowych.

Podobnie sporządzane są plany normatywów OZR. Przy analizie środków obrotowych i ich pokrycia okazuje się, że funduszami własnymi pokryty jest znikomy procent środków obrotowych, a odsetki bankowe i kary za zwłokę za nie zapłacone w terminie dostawy wpływają w dużym stopniu na przekroczenie kosztów OZR. Na przykład OZR podległe Centralnemu Zarządowi Zaopatrzenia Robotniczego Ministerstwa Górnictwa Węglowego na 31.12.1954 rok miały pokryte funduszami własnymi i pasywami stałymi 9,9% środków obrotowych, pozostałe 90,1% finansowane były kredytami bankowymi oraz przez dostawców. Pokrycie funduszami własnymi na 30.VI.1955 roku wzrosło w tym resorcie do 36%, tym niemniej stan ten nie jest zadowalający.

Wnioski z powyższych przykładów wskazują na to, że przed analizą działalności OZR, a zaraz po otrzymaniu planu powinniśmy najpierw — znając dotychczasową pracę OZR — ustosunkować się do realności jego założeń planowych.

Po tej uwadze na temat planów OZR przejdę do omówienia kryteriów oceny działalności. Interpretując założenia uchwały Nr 526 ustalono, że w stosunku do OZR stosowane będą kryteria oceny przewidziane dla przedsiębiorstw handlowych. Kryteria te są wystarczające w przypadku gdy oceniamy działalność OZR prowadzącego działalność handlową (stołówki, kioski, bufety, sklepy).

Oceniając pracę OZR prowadzącego prócz działalności handlowej punkty usługowe, gospodarstwa rolne, przetwórstwo, — nie możemy posługiwać się tylko wyżej wymienionymi kryteriami. Przy ocenie działalności OZR, w których działalność produkcyjna i usługowa równoważy się z działalnością handlową, a często swym ciężarem przeważa, powinniśmy prócz kryteriów zasadniczych — to jest wykonania planu obrotu detalu i żywienia zbiorowego oraz planowanych wyników bilansowych — posługiwać się kryteriami dodatkowymi jak: — wykonanie planu w pozostałych rodzajach działalności oraz prawidłowa gospodarka środkami obrotowymi.

Wykonanie planu obrotu detalu i żywienia zbiorowego nie świadczy o dobrej pracy OZR. Oddziały zaopatrzenia robotniczego wykonują również usługi krawieckie, szewskie, fryzjerskie itp. na rzecz robotników zakładów macierzystych, przy których pracują, i wykonanie planu usług jest również wskaźnikiem mówiącym o pracy OZR.

Niewykonanie planu obrotu w pozostałych rodzajach działalności ma ponadto związek z wynikami bilansowymi, z uwagi na ponoszenie dużych strat na przykład na produkcji roślinnej i zwierzęcej. Niewykonanie planu w tych agendach OZR będzie wpływało na polepszenie faktycznych wyników bilansowych.

Duże nieprawidłowości spotykane są w OZR na odcinku gospodarki środkami obrotowymi, dlatego też branie pod uwagę przy ocenie działalności OZR tego momentu da niewątpliwie pozytywne wyniki.

Rozszerzanie stosowanych kryteriów w stosunku do OZR i wzbogacenie ich o tak zwane kryteria dodatkowe powinny wpłynąć na uelastycznienie stosowania wymogów Uchwały Nr 526 i w rezultacie przez kwalifikację winniśmy otrzymać prawidłowy obraz pracy OZR.

Prócz stosowania właściwych kryteriów oceny, które pozwalałyby prawidłowo ocenić działalność OZR; powinniśmy dokładnie analizować bilanse OZR; mając wątpliwości co do realności materiałów sprawozdawczych, przeprowadzić inspekcję w OZR.

Dość znaczny procent OZR nie zaliczonych do grup

*) Artykuł przygotowany przed wydaniem Uchwały Prez. Rządu Nr 244 z dn. 11 maja br. w sprawie zmian w organizacji i działalności oddziałów zaopatrzenia robotniczego.

przedsiębiorstw dobrze pracujących wymaga od nas dużego nakładu pracy w celu dokładnego rozeznania sytuacji gospodarczo-finansowej oraz obrania właściwych dróg interwencji i skutecznego oddziaływania. Mimo znacznych osiągnięć oddziałów na tym odcinku spotkać można jeszcze dość mechaniczne podejście do zagadnień oddziaływania, o czym świadczy na przykład wysyłanie przez oddziały dla OZR nie zaliczonych do „dobrych" krótkich lakonicznych pism z prośbą o złożenie tak zwanego popularnie planu uzdrowienia. Brak jeszcze oddziałom śmiałości do wysuwania postulatów w stosunku do OZR, a to możemy przypisać tylko małej znajomości zagadnień branżowych, jak na przykład w III Oddziale Miejskim w Rzeszowie, oddziałach województwa kieleckiego i innych.

O ile nie poznamy dokładnie zakresu działania i trudności kontrolowanych przez nas OZR, a nawet jak to się zdarza nie będziemy wiedzieli jakie OZR prowadzi agendy, trudno mówić o prawidłowym oddziaływaniu.

Powinniśmy jednak poczuwać się do obowiązku, szczególnie w stosunku do OZR, które nie zawsze posiadają odpowiedni personel księgowo-finansowy — w pismach interwencyjnych oraz przy okazji przesyłania zawiadomień o kwalifikacji (w przypadku gdy nie mamy zamiaru organizować konferencji) wskazywać na przyczyny nieprawidłowości i wymagać ich usunięcia. Szczegółowej analizie powinniśmy również poddawać składane plany uzdrowienia pod kątem realności ich wykonania. Bardziej dokładnie niż dotychczas powinniśmy również opracowywać interwencje do jednostek nadrzędnych. Rzeczowe, syntetycznie opracowane interwencje, wskazujące na ewentualne źródła nieprawidłowości, dadzą na pewno lepsze i szybsze efekty.

Czas aby skończyć z ambicją niektórych oddziałów wysyłania uwag do analiz bilansów, w których powtarzamy znane jednostce nadrzędnej nieprawidłowości cyfrowe.

Pisma te budowane według utartego szablonu mówią przeważnie na początku o niezgodnościach z oświadczeniami stanów zapasów wykazywanych w bilansie, o mankach, zapasach trudnozbywalnych (takie interwencje można nawet spotkać w I Oddziale Miejskim w Poznaniu). Nie pokazujemy w nich jasno sytuacji finansowej, trudności płatniczych przedsiębiorstwa (OZR) nie obrazujemy przykładowo niegospodarności, efektów gospodarczych i przyczyn tego stanu.

W wielu przypadkach sprawy, z którymi oddziały zwracają się do jednostek nadrzędnych OZR, mogą być załatwione przez wykorzystanie organów terenowych. Tak więc bardzo cenne uwagi oddziału odnośnie lokalizacji punktów detalicznych i usługowych gospodarstw rolnych itp. przesyłane do zarządu zaopatrzenia robotniczego nie zawsze są właściwie wykorzystane.

Dla przykładu można podać uwagi Oddziału Wojewódzkiego w Koszalinie odnośnie lokalizacji punktów detalicznych OZR przy Koszalińskim Okręgu Lasów Państwowych.

Mimo licznych interwencji oddziału wojewódzkiego oraz departamentu, Ministerstwo Leśnictwa uważało za celowe prowadzenie sklepów spożywczo-przemysłowych w miastach powiatowych takich jak Szczecinek, Miastko, Wałcz, Drawsko, Bytów, gdzie istnieją dobrze zaopatrzone sklepy MHD i PSS. Dopiero przez nawiązanie ściślejszych kontaktów z Wojewódzkim Zarządem Handlu i przekazanie mu spostrzeżeń odnośnie lokalizacji punktów detalicznych OZR, oddział wojewódzki spowodował interwencję Wojewódzkiego Zarządu Handlu, w wyniku której Ministerstwo Leśnictwa zamierza zlikwidować agendy nie mające uzasadnienia gospodarczego. Dużo uwag mają oddziały o współpracy OZR z zakładami macierzystymi, o działaniu społecznych komisji kontroli zaopatrzenia, a mało interesują swymi spostrzeżeniami zastępców dyrektorów zakładów macierzystych, którzy w zasadzie odpowiedzialni są za pracę OZR, radę zakładową, wojewódzką radę związków zawodowych, komitety PZPR. Na podstawie dotychczasowych obserwacji należy jednak stwierdzić, że współpraca Banku z organami terenowymi przyczynia się w wielu przypadkach do poprawy pracy oddziałów zaopatrzenia robotniczego.

W przypadku gdy interwencje w OZR, w organach terenowych, organizowane konferencje, interwencje w jednostce nadrzędnej oraz realizacja planu uzdrowienia nie daje właściwych efektów, zachodzi konieczność wystąpienia z wnioskami o obostrzone zasady kredytowania. Na tym odcinku daje się zauważyć pewne ożywienie i powinniśmy zrobić wszystko, aby pracę tę bardziej uelastycznić. Pisząc o uelastycznieniu pracy w zakresie opracowania wniosków o obostrzone zasady kredytowania, mam na myśli sprawne wykorzystanie materiałów sprawozdawczych kwartału ubiegłego i kwartałów poprzednich oraz dokładne opracowanie przez oddział bezpośrednio kontrolujący, aby wniosek nie wymagał dodatkowych uzupełnień w drodze korespondencji.

Wniosek o obostrzone zasady kredytowania powinien wskazywać:

1) dynamikę trudności finansowych,

2) wykonywanie planu obrotu i planowanych wyników bilansowych w kwartale ubiegłym oraz poprzednich kwartałach,

3) wpływ rentowności poszczególnych rodzajów działalności na ogólny wynik bilansowy,

4) przyczyny nieplanowanych i ponadplanowych strat oraz ewentualne przykłady niegospodarności,

5) w jakim stopniu OZR spełnia swe zadania na odcinku zaopatrzenia załogi zakładu, przy którym pracuje oraz czy działa wyłącznie na rzecz pracowników zakładu,

6) jakie środki zaradcze były podejmowane przez OZR, jednostkę nadrzędną i oddział Banku, mające na celu likwidację uchybień w pracy OZR oraz jakie dały efekty,

7) konkretne postulaty, których realizacja zapewni uzdrowienie gospodarki OZR i likwidację nieprawidłowości.

O ile w OZR utrzymuje się od dłuższego okresu niedobór funduszów własnych w obrocie spowodowany nieterminowym dotowaniem oraz ponoszeniem nieplanowanych i ponadplanowych strat zachodzi konieczność — w celu materialnego zabezpieczenia kredytów bankowych — wystąpienia z wnioskiem o kredytowanie OZR pod gwarancją jednostki nadrzędnej. Wniosek o kredytowanie pod gwarancją powinien być w zasadzie opracowany jednocześnie z wnioskiem o obostrzone zasady kredytowania.

A. Szuliga

Jak Oddział w Gdyni realizuje uchwałę Prezydium Rządu Nr 526

Jako generalną metodę pracy w pierwszym etapie realizacji uchwały Nr 526 Oddział w Gdyni przyjął następujący tok postępowania:

1. Dokonano pogłębionej analizy bilansów oraz sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw zaliczonych na podstawie formalnej oceny do nie wykonujących podstawowych wskaźników finansowych.

2. Przeprowadzono liczne inspekcje oraz konsultacje z przedsiębiorstwami, mające na celu zgłębienie specyfiki działalności oraz podstawowych elementów wpływających na kształtowanie się kosztów i akumulacji.

3. W oparciu o zebrany materiał analityczny wysyłano pisma do przedsiębiorstw, polecające dokonanie analizy przyczyn niewykonywania podstawowych wskaźników fi-

ze strony oddziału. Zastanówmy się teraz jak powinna wyglądać właściwie sporządzona opinia?

Na wstępie należy przeprowadzić podział ogółu wniosków i opinii na przypadki, kiedy przedsiębiorstwa zwracając się po raz pierwszy o kredyt na fundusz płac oraz kiedy przedsiębiorstwa zwracają się po raz wtóry, trzeci itd.

Naszym zdaniem opinia oddziału odnośnie wniosku o kredyt na fundusz płac złożonego przez przedsiębiorstwa po raz pierwszy powinna się składać z dwóch zasadniczych części:

a) wyliczenie nieprawidłowości (na przykład niedobór funduszów własnych w obrocie wynosi według stanu na dzień 31.3. bieżącego roku 1.000/m), z równoczesnym podaniem przyczyn bezpośrednich (na przykład niewykonanie planu akumulacji w czwartym kwartale ubiegłego roku, w kwocie 500/m i w pierwszym kwartale bieżącego roku o 500/m, przy równoległym przekroczeniu planu kosztów własnych produkcji w czwartym kwartale ubiegłego roku o 400/m i w pierwszym kwartale bieżącego roku o 400/m) oraz ewentualnym podaniem przyczyn ekonomicznych — pierwotnych niewykonywania planów akumulacji i kosztów własnych produkcji towarowej (na przykład niska wydajność pracy, zła organizacja produkcji, brak norm zużycia materiałowego i norm czasowych, niewykonanie planu sprzedaży z uwagi na niską jakość lub wady wyrobów gotowych). Podobnie postępujemy przy innych nieprawidłowościach (na przykład zapasy). Wskazane jest podanie czy wyliczone nieprawidłowości wykazują w rozwoju czasowym tendencję malejącą, czy też rosnącą.

b) sugestie odnośnie ewentualnych warunków, jakie należałoby zdaniem oddziału postawić przed ministerstwem w wypadku pozytywnej decyzji Prezesa. Któż inny jak nie oddział bezpośrednio kontrolujący i kredytujący dane przedsiębiorstwo jest władny wysuwać co i jak należy zrobić w przedsiębiorstwie, aby usunąć występujące nieprawidłowości. Nie chcemy bynajmniej, aby opracowywać zaraz cały plan sanacji. Nie. Chodzi o to, aby „sprzedając" kredyt, stawiać przed resortem rozsądne i realne żądania.

Poza tym — zdaniem naszym — oddziały nie powinny się uchylać od wysuwania sugestii rekapitulującej całość opinii, to jest wyrażenie swojego zdania czy wniosek przedsiębiorstwa o udzielenie kredytu na fundusz płac powinien być załatwiony pozytywnie, czy też negatywnie.

Tak sporządzona opinia oddziału pozwoli — oprócz podjęcia przez Prezesa słusznej decyzji pozytywnego lub negatywnego załatwienia wniosku resortu — na realne zorganizowanie pomocy i współpracy resortu i centralnego zarządu z danym przedsiębiorstwem, którego wynikiem powinno być całkowite lub znaczne zlikwidowanie występujących nieprawidłowości. Zbyt małe sukcesy uzyskane (bo o takich już można obecnie mówić) w akcji likwidacji nieprawidłowości, wywołanej postawionymi przed resortem warunkami, wynikają właśnie z wad treściowo-analitycznych, charakteryzujących większość przesyłanych wniosków i opinii.

Jeśli chodzi natomiast o opinię wniosków o kredyt na fundusz płac, kiedy przedsiębiorstwa zwracają się o udzielenie kredytu po raz wtóry, trzeci itd., to wówczas opinia powinna być opracowana tak, ażeby z niej jasno wynikało, jak przebiega realizacja warunków postawionych resortowi. Jak wiemy realizacja warunków (likwidacja nieprawidłowości) w danym okresie może przebiegać w trojaki sposób:

a) nieprawidłości likwidują się,
b) nieprawidłowości utrzymują się bez zmian,
c) nieprawidłowości pogłębiają się.

Na marginesie dodać należy, że — naszym zdaniem — w przypadku a) dalsze udzielanie kredytu może mieć miejsce w przypadku b) kredyt na fundusz płac w zasadzie nie powinien być udzielony (dopuszczalne są tu jednak wyjątki, zwłaszcza jeśli z charakteru warunków wynika możność dokonania likwidacji danej nieprawidłowości jedynie w okresie bezpośrednio poprzedzającym ostateczny termin likwidacji), w przypadku c) kredyt na fundusz płac nie powinien być udzielony.

Przesyłane do departamentu opinie oddziałów dotyczące wyżej wymienionych przypadków budzą największe zastrzeżenia. Przede wszystkim zastrzeżenia te powstają na tle zbytu lakonicznego formułowania tekstu opinii wyrażającego się niekiedy w stwierdzeniu: „ w związku z niewykonywaniem warunków postawionych resortowi w piśmie departamentu z dnia..... postulujemy o negatywne załatwienie wniosku o kredyt na fundusz płac dla przedsiębiorstwa x". Albo: „W związku z realizowaniem przez przedsiębiorstwo warunków postawionych ministerstwu w piśmie departamentu z dnia ..... proponujemy pozytywne załatwienie wniosku o kredyt na fundusz płac przedsiębiorstwu X". Nie ulega chyba wątpliwości, że tak opracowana opinia nie może stanowić wystarczającej podstawy dla podjęcia decyzji przez Prezesa.

Musimy sobie uzmysłowić, że nie fakt realizacji lub nierealizacji przez przedsiębiorstwo warunków postawionych przez Bank resortowi w momencie pozytywnego załatwienia po raz pierwszy wniosku o kredyt na fundusz płac, decyduje o dalszym udzieleniu lub nieudzieleniu kredytu. Decydujący w tym względzie jest fakt, czy przedsiębiorstwo, centralny zarząd i ministerstwo, realizując warunki Banku doprowadziło do likwidacji występujących nieprawidłowości, znajdującej swój wyraz w realnym, liczbowym spadku tych nieprawidłowości, wynikającym z porównania stanu na przykład niedoboru funduszów własnych w obrocie czy też zapasów wyłączonych z kredytowania, podanego w poprzedniej (pierwszej) opinii oddziału, ze stanem aktualnie istniejącym.

Dobrą ilustracją tego zagadnienia będzie przykład, jaki miał miejsce przy załatwianiu wniosku o kredyt na fundusz płac, złożonego przez przedsiębiorstwo po raz drugi w odstępie okresu półtoramiesięcznego po złożeniu pierwszego wniosku. Zgodnie z sugestiami oddziału departament załatwiając pierwszy wniosek resortu uwarunkował dalsze udzielanie kredytu na fundusz płac od złożenia przez centralny zarząd zaakceptowanego przez ministerstwo planu likwidacji nieprawidłowości występujących na odcinku wykonywania planów akumulacji i kosztów własnych produkcji oraz na odcinku gospodarki zapasami. Plan taki został złożony. Przewidywał on wprowadzenie norm zużycia materiałowego, norm czasowych, poprawę organizacji produkcji, szkolenie personelu, podniesienie jakości produkcji, wzrost wydajności pracy itd.

Oddział, opiniując drugi wniosek przedsiębiorstwa, zaproponował... „negatywne załatwienie wniosku o kredyt na fundusz płac przedsiębiorstwu x, ponieważ plan sanacji nie jest wykonywany".

Po uzyskaniu dodatkowo z oddziału danych liczbowych charakteryzujących aktualny stan nieprawidłowości okazało się, że w owym przedsiębiorstwie nastąpiła znaczna poprawa zarówno na odcinku wykonywania planów akumulacji i kosztów własnych produkcji jak i na odcinku zapasów. Po bliższym zbadaniu sprawy okazało się, że oddział stojąc sztywno na gruncie realizacji przez przedsiębiorstwo poszczególnych punktów planu uzdrowienia, zgubił bieg rozwoju sytuacji gospodarczej i finansowej w przedsiębiorstwie, wyrażający się — jak już wyżej wspomniano — realnym, liczbowym spadkiem nieprawidłowości. Trzeba przynać oddziałowi, że nie wszystkie

punkty planu były realizowane. Trudno jednak sztywno trzymać się litery planu, podczas gdy sytuacja ulega znacznej poprawie, pomimo niezrealizowania pewnych (zresztą nielicznych) punktów uzdrowienia. Oczywiście negatywna opinia oddziału nie mogła być w tym przypadku uwzględniona.

Zdaniem naszym — opinia oddziału odnośnie wniosku o kredyt na fundusz płac, złożonego przez przedsiębiorstwo po raz wtóry, trzeci itd. powinna się składać z trzech zasadniczych części:

a) wyliczenia nieprawidłowości oraz wyceny ich według ostatnio posiadanego stanu. Przy czym podkreślić tu należy, że oddział powinien podać stany wszystkich nieprawidłowości podanych w pierwszej opinii. Oprócz tego, gdyby wystąpiły nowe nieprawidłowości, to należy je również podać. Takie rozwiązanie sprawy pozwala na liczbowe ujęcie dynamiki nieprawidłowości. Zdarzały się bowiem przypadki, że oddział podał w pierwszej opinii nieprawidłowości powodujące brak środków na rachunku rozliczeniowym, na przykład niedobór funduszów własnych w obrocie, wywołany ponoszeniem ponadplanowych strat oraz zamrożenia środków w należnościach pozainkasowych, natomiast w drugiej opinii podał zapasy wyłączone z kredytowania i zamrożenie środków w pozaplanowych robotach kapitalnych, nic nie mówiąc co się stało z poprzednio wykazanymi nieprawidłowościami. Utrudniało to wyrobienie sądu odnośnie przebiegu likwidacji tych nieprawidłowości. Nie wiadomo było, czy nieprawidłowości te zostały zlikwidowane, czy też przestały one interesować oddział;

b) ocenę likwidacji nieprawidłowości;

c) ewentualne sugestie odnośnie postawienia resortowi nowych warunków w wypadku pozytywnej opinii oddziału.

Tak opracowana opinia ma zaletę konsekwentnego realizowania polityki kredytowej, stanowiącej równocześnie dla Centrali doskonałą informację z przebiegu realizacji warunków postawionych resortowi przy załatwianiu pierwszego wniosku o kredyt na fundusz płac. Pomaga ona również Centrali w wywieraniu nacisku na resort i centralny zarząd w kierunku aktywniejszego włączenia ich do współpracy z przedsiębiorstwem.

Najważniejszym zadaniem oddziałów przy operowaniu kredytem na fundusz płac jest aktywne oddziaływanie na przedsiębiorstwo w kierunku likwidacji nieprawidłowości, od realizacji której uwarunkowano ministerstwu dalsze udzielanie kredytu na fundusz płac. Nie będziemy tym zagadnieniem bliżej się zajmowali, uważając, że podobne postępowanie należy do normalnych obowiązków wynikających z przepisów instrukcji służbowej.

S. Sopiński

PRZEGLĄD NIEKTÓRYCH ARTYKUŁÓW WYDAWNICTW EKONOMICZNYCH

O ISTOCIE KREDYTU

Dyskusja o istocie i funkcjach kredytu, której główne fragmenty referowaliśmy w Nr 12/1955 „Wiadomości", doprowadziła, jak się wydaje, do wyjaśnienia niektórych podstawowych pojęć, początkowo wywołujących poważne różnice zdań.

Można przyjąć, że dyskusja wyjaśniła, iż podstawową przyczyną obiektywności kredytu jako kategorii ekonomicznej w gospodarce socjalistycznej jest nierównomierność procesów gospodarczych.

M. Kucharski w artykule p. t. **„Dalsze uwagi o obiektywnym uwarunkowaniu kredytu socjalistycznego"** (Finanse, Nr 1, 1956) tej nierównomierności przypisuje „przejściowe osiadanie na rachunkach bankowych czasowo wolnych środków pieniężnych, jak również kredytową formę redystrybucji tych środków niezbędną dla zapewnienia właściwej organizacji ruchu okrężnego środków obrotowych przedsiębiorstw".

Również nierównomierność procesów gospodarczych jako podstawę obiektywnej konieczności kredytu przyjmuje **J. Wierzbicki** w artykule p. t. **„Uwagi na temat istoty i funkcji socjalistycznego kredytu"** (Finanse, Nr 1, 1956), który daje — szerszą niż to się potocznie przyjęło — interpretację pojęcia nierównomierności: „należy mieć na uwadze nie tylko sezonowość występowania poszczególnych procesów w skali ogólnogospodarczej, lecz i nierównomierności w przebiegu poszczególnych procesów technologicznych, wyrażające się nierównomiernym rozłożeniem w czasie nakładów na produkcję. Nierównomierności te muszą przejawiać się tak w ruchu okrężnym środków w poszczególnych socjalistycznych przedsiębiorstwach (państwowych oraz spółdzielczych), jak i w skali całej gospodarki narodowej".

Nie została natomiast wyrównana różnica poglądów co do innych, przez niektórych dyskutantów wysuwanych przyczyn obiektywnego charakteru kredytu. W szczególności chodzi tu:

a) o odmienności w charakterze kredytu w gospodarce spółdzielczej w porównaniu do kredytu w obrębie gospodarki państwowej, a zatem o różnice co do istoty kredytu w zależności od tego czy uczestnikami stosunków kredytowych są różne podmioty własności socjalistycznej, czy też zorganizowane jednostki gospodarcze w obrębie jednej i tej samej własności państwowej;

b) o specyficzny rodzaj kontroli pieniądzem wykonywanej przy pomocy kredytu nad przebiegiem produkcji, podziału i obrotu. Na te dwa zjawiska zwraca uwagę **M. Kucharski**, upatrując w nich — obok nierównomierności procesów gospodarczych — dalsze źródła obiektywnego charakteru kredytu. Przeciw temu występuje natomiast **T. Kierczyński** w omówionym uprzednio artykule oraz **J. Wierzbicki.**

M. Kucharski twierdzi, że w przypadku kredytowania spółdzielni (poza rolnictwem), podobnie jak i kredytowania gospodarki rolnej zespołowej i indywidualnej, obiektywna potrzeba kredytu nie wynika z nierównomierności procesów gospodarczych, lecz z działania prawa planowego (proporcjonalnego) rozwoju gospodarki, inaczej mówiąc, z potrzeby odpowiedniego wyposażenia przedsiębiorstw niepaństwowych i gospodarstw indywidualnych w środki trwałe i obrotowe dla wykonania pożądanych z ogólnogospodarczego punktu widzenia zadań. „...Stosunki kredytowe między sektorem państwowym a spółdzielczym są obiektywnie uwarunkowane przez trzy przyczyny. Przyczyną podstawową i powszechną jest istnienie dwóch form własności socjalistycznej. Na tle tej zasadniczej przyczyny występują dwie dalsze, a mianowicie: działanie prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju oraz występowanie nierównomierności w przebiegu procesów gospodarczych." Podobnie jak poprzednio T. Kierczyński, również **J. Wierzbicki** wysuwa zastrzeżenia co do dopatrywania się odmiennych przyczyn kredytu w sektorze spółdzielczym, a innych w obrębie gospodarki państwowej. **J. Wierzbicki,** wychodząc z jednolitego charakteru pieniądza zarówno w sferze obrotu towarowego, jak i w sferze podziału środków produkcji, posługującego się formą obrotu towarowego, opowiada się za taką samą jednolitością finansów i kredytu. „Dopatrywanie się w finansach występujących w obrębie sektora gospodarki państwowej jedynie procesu formalnego, w przeciwieństwie do stosunków zawiązywanych pomiędzy jednostkami gospodarki państwowej i spółdzielczej, musiałoby bez wątpienia zakładać istotną odrębność stosunków pieniężnych w obydwóch tych przypadkach. Stanowisko takie opierałoby się przeto z konieczności na twierdzeniu, że w ustroju socjalistycznym nie ma pieniądza jednolitego pod względem swego charakteru, istnieją natomiast rozmaite rodzaje pieniądza w zależności od sfery jego funkcjonowania." Skoro jednak uznaje się, że nie ma istotnej różnicy w charakterze stosunków pieniężnych w sferze produkcji towarowej oraz w sferze produkcji nietowarowej, należy również uznać jednolitość stosunków kredytowych, co nie oznacza jednak, aby w obu sferach obrotu ekonomicznego nie występowały pewne specyficzne właściwości finansów i kredytu. „Do bardziej charakterystycznych odrębności w tym zakresie należy przedmiot kredytowania oraz związany z tym termin zwrotu udzielonych kredytów bankowych. Kredytowanie przedsiębiorstw państwowych jest zasadniczo ograniczone do uzupełniającego finansowa-

O poprawę pracy oddziałów w ustawieniu planów windykacyjnych KS

Dobry plan windykacji kredytów od indywidualnego rolnictwa, jaki oddziały zestawiają do realizacji KS, powinien w swoich głównych założeniach zmierzać w kierunku:

a) stałego i systematycznego oddziaływania na poprawienie działalności kredytowej KS przez właściwe udzielanie kredytów, właściwe gospodarczo ustalanie terminów ich płatności, ograniczanie do minimum prolongat oraz likwidowanie wszelkiego rodzaju zaległości w spłatach pożyczek,

b) zmuszanie kierownictwa KS do należytego prowadzenia księgowości pożyczkowej i sprawozdawczości,

c) mobilizowanie KS do systematycznego prowadzenia akcji windykacyjnej,

stwarzającej w efekcie bodźce ekonomiczne w podnoszeniu produkcji rolnej, w wywiązywaniu się chłopów, pożyczkobiorców z dostaw obowiązkowych i kontraktacyjnych, realizowaniu w ten sposób założeń spójni miasta ze wsią.

Jeżeli plany windykacyjne nie są zestawiane należycie, to pozbawia to oddział możności wskazywania KS właściwej drogi działania a wytyczne, o których wyżej mowa, nie założone w planie i nie przedstawione w odpowiedni sposób KS pozbawiają oddział możności śledzenia przy kontroli czy działalność KS w akcji kredytowej zmierza we wskazanych politycznie kierunkach.

Do złego ustawienia planu należy zaliczyć zarowno zawyżenie jak i zaniżenie sumy jaka powinna być wywindykowana w planowanym okresie.

Zawyżenie planu z punktu demobilizuje kierownictwo i zespół pracowniczy odnośnych KS w wykonaniu postawionych przed nimi zadań, a niewykonanie planu powoduje ze strony oddziału szereg, w danym przypadku nieuzasadnionych, krytycznych uwag na odprawach pod adresem KS i — jak to ostatnio praktykowano — w pismach rozsyłanych do wszystkich oddziałów i KS w województwie. Tego rodzaju akcja — uzasadniona w odniesieniu do KS źle pracujących i nie wykonujących planów windykacyjnych — jest niesłuszna i krzywdząca dla KS, które nie mogły planu wykonać tylko dlatego, że plan nie był realny.

Podobnie demobilizująco oddziałuje na KS zaniżenie planu windykacyjnego, jednak w nieco odmiennych kierunkach. Zaniżenie planu stwarza przede wszystkim możliwości do udzielania nieuzasadnionych gospodarczo prolongat i niejako upoważnia KS do nieściągania pożyczek zaległych. W nowej działalności kredytowej — zaniżenie planu windykacyjnego nie nakłania KS do właściwego ustalania terminów płatności pożyczek, a w szczególności nie zmusza do udzielania pożyczek tylko tym, którzy w pełni gwarantować będą ich celowe zużycie, a łącznie z tym gwarantować będą również ich terminową spłatę.

W konsekwencji przez brak należytej kontroli i selekcji pożyczkobiorców KS nie będzie oddziaływać na nich mobilizująco w kierunku podnoszenia produkcji rolnej i osiągania w ten sposób dochodów pozwalających na terminową spłatę otrzymanego kredytu.

Złe plany windykacyjne powodują również niekiedy niewłaściwe kwalifikowanie niektórych KS do grupy tych, które plan wykonały, a w rzeczywistości należałoby je zaliczyć do grupy tych, które planu nie wykonały.

Tego rodzaju powierzchowna ocena i kwalifikacja oparta na błędnych założeniach powoduje dalsze ujemne następstwa. Czujność i opieka oddziału nad niektórymi KS ulega osłabieniu, istnieje bowiem mniemanie, że KS zaliczona do pierwszej grupy jest KS dobrą bo wykonuje ona plany windykacji, natomiast w rzeczywistości działalność kredytowa i windykacja — jak to można się przekonać z bardziej wnikliwej analizy — pozostawia w danej KS dużo do życzenia i wymaga niemniej uważnej obserwacji, oddziaływania, instruktażu ze strony oddziału jak i KS, która faktycznie planu nie wykonała.

Do powyżej podanych stwierdzeń upoważniają nas nie tylko wyniki kontroli poszczególnych oddziałów i KS ale i dowiodły tego wyniki analizy sprawozdań z działalności pożyczkowej KS, przeprowadzane ostatnio przez Wydział Kredytów Drobnego i Rolnictwa w Centrali NBP.

Analizą objęte zostały wszystkie KS, które według oceny oddziałów nie wykonały planu windykacji za rok 1955. Przeprowadzona analiza miała na celu ustalenie zarówno stopnia niewykonania planów przez poszczególne KS jak i prawidłowości ustawienia planów dla KS przez oddziały. Otrzymane wyniki ujawniły, że szereg KS posiadało w roku 1955 źle ustawione plany windykacji i to zarówno w kredytach ogólnoobrotowych jak i w zaliczkach kontraktacyjnych.

Jeżeli w roku 1955 część KS nie wykonała planu windykacji, to przyczyn tego stanu rzeczy — jak wykazały wyniki przeprowadzonej analizy — należy szukać nie tylko w złej pracy niektórych KS, ale trzeba również szukać i to przede wszystkim w złym planowaniu oraz braku rozeznania oddziałów w faktycznym stanie masy pożyczek posiadanych przez poszczególne KS, a także w braku rozeznania w terminach płatności pożyczek i istniejących pożyczkach zaległych. To ostatnie było jednym z głównych powodów istnienia złych planów windykacyjnych.

Ponieważ — jak to już wyżej wykazaliśmy — złe plany windykacyjne odbijają się ujemnie na całej działalności kredytowej KS, przeto konieczne jest, aby na tym odcinku pracy oddziałów nastąpiła rychła i zdecydowana poprawa. Będzie to możliwe do osiągnięcia, gdy oddziały poznają swoje błędy jakie dotychczas popełniały i przy pomocy kontroli kameralnej i sprawozdań z działalności pożyczkowej i bezpośredniej na miejscu w KS doprowadzą do tego, że każda KS nie tylko będzie miała dobrze ustawiony plan windykacyjny, ale i do tego, że plan w swoich założeniach wykonywany będzie w pełni.

Dążąc do osiągnięcia wymienionych celów należy przede wszystkim wskazać oddziałom w jaki sposób można skontrolować kameralnie wykonanie planu windykacyjnego przez poszczególne KS, aby się dowiedzieć czy plan był ustawiony w odpowiedniej wysokości, czy też był zaniżony lub zawyżony. Uczynimy to w ten sposób, że podamy kilka przykładów z przeprowadzonej analizy wykonania planu przez niektóre KS za rok 1955.

KS w Brzegu (województwo opolskie).

Dla wymienionej KS oddział ustalił plan windykacyjny na rok 1955 na sumę 406 tys. złotych. Ustalenie powyższej sumy do windykacji oddział oparł na następujących podanych przez siebie wyliczeniach:

a) pożyczki zapadające do spłat	złotych 542 tysiące
b) pożyczki zaległe	złotych 93 tysiące
	razem złotych 635 tysięcy

Do planu windykacyjnego przyjęto złotych 406 tysięcy, czyli 64 procent sumy pożyczek zapadających do spłat, łącznie z pożyczkami zaległymi.

Zakładając wstępnie, że podane wyżej sumy są zgodne ze stanem rzeczywistym należy stwierdzić, że przyjęcie do planu windykacyjnego tylko 64 procent sumy pożyczek, która łącznie z zaległymi, przypada do spłaty w ciągu roku jest przykładem planu wybitnie zaniżonego. Przyjęta do windykacji suma nie obejmuje zupełnie pożyczek zaległych, a plan zakłada, że z sumy pożyczek, jaka przypada do spłaty, a mianowicie sumy złotych 542 tysiące spłacone zostanie tylko złotych 406 tysięcy, zaś różnica w sumie złotych 136 tysięcy stanowić będzie na koniec roku pożyczki, zaległe lub na taką sumę udzielone zostaną prolongaty. W rezultacie, po wykonaniu planu — jeżeli nie będą udzielone prolongaty pożyczki zaległe miałyby wzrosnąć do sumy złotych 229 tysięcy (złotych 93 tysiące + 136 tysięcy = 229 tysięcy).

Przy tak ustawionym planie windykacyjnym sprawozdanie z działalności pożyczkowej za rok 1955 wykazuje, że KS w Brzegu nie wykonała planu. Osiągnęła ona mianowicie spłat pożyczek na sumę około 387 tysięcy, czyli osiągnęła mniej o złotych 19 tysięcy, wykonując plan tylko w 95,3 procent.

Zgodnie z powyższym, gdyby plan był dobry to suma pożyczek zaległych założona w planie powinna wynieść na koniec roku 1955:

a) zaległości z lat dawnych nie włączone do planu spłat	złotych 93 tysiące
b) zaległości nowe, uwzględnione w planie	złotych 136 tysięcy
c) zaległości powstałe na skutek nieosiągnięcia zaplanowanych spłat	złotych 19 tysięcy
razem	złotych 248 tysięcy

Sprawozdanie wykazuje jednak zaległych pożyczek na koniec roku 1955 tylko na sumę złotych 43 tysiące, czyli wykazuje mniej o złotych 205 tysięcy niż to było założone w planie i mniej o złotych 50 tysięcy niż wynosiły zaległości na początek roku 1955.

Już porównanie podanych wyżej sum pożyczek zaległych wskazuje, że wyniki są wręcz odmienne od założonych w planie i wobec tego istnieją dwie możliwości: albo plan był zły, albo wyniki są sfałszowane. KS podała mniejszą sumę pożyczek zaległych, bo tylko złotych 43 tysiące zamiast ustalonej planowo sumy złotych 248 tysięcy.

W jaki sposób, w drodze kontroli kameralnej możemy dowiedzieć się czy plan był zły, czy też sprawozdawczość jest niedokładna. Aby się o tym przekonać należy przede wszystkim sprawdzić, czy plan windykacyjny opracowany przez oddział dla KS w Brzegu a podany wyżej był zestawiony prawidłowo i czy opierał się on na realnych cyfrach sprawozdawczo-bilansowych. Podkreślamy sprawozdawczo-bilansowych — zakładamy bowiem, że sprawozdanie uzgodniono z bilansem.

A oto wyniki kontroli kameralnej, przeprowadzone pod kątem prawidłowości zestawienia planu windykacyjnego dla KS w Brzegu. Oddział wykazał, że w KS zapada do płacenia pożyczek na sumę złotych 542 tysiące a w drodze kontroli kameralnej ustalono, że zapada tylko suma złotych 338 tysięcy, różnica wynosi złotych 204 tysiące. Oddział ustalił do spłat sumę złotych 406 tysięcy, a faktycznie należało ustalić sumę złotych 384 tysiące Oddział wykazał, że KS planu nie wykonała, a faktycznie KS plan wykonała, nawet z nadwyżką, likwidując jednocześnie pożyczki zaległe per saldo przeszło o 50 procent.

Powyższe stwierdzenia opierają się na następujących wyliczeniach. Według sprawozdania z działalności pożyczkowej KS w Brzegu — stan pożyczek w tej KS wynosił w dniu 31 grudnia 1954 r. sumę złotych 354 tysiące.

W ciągu roku 1955 KS udzieliła nowych pożyczek na sumę złotych 347 tysięcy — czyli razem pożyczkobiorcy tej kasy mieli do spłacenia pożyczek na sumę złotych 701 tysięcy.

Sprawozdanie KS w Brzegu wykazuje, że część pożyczek przypadała do spłaty w roku 1956. Zsumowanie wyznaczonych spłat na pierwszy, drugi i trzeci kwartał 1956 r. daje złotych 270 tysięcy. Jeżeli sumę tę odejmiemy od sumy złotych 701 tysięcy, to otrzymamy złotych 431 tysięcy. Będzie to suma pożyczek przypadająca do spłaty w roku 1956. W sumie tej mieszczą się jednak pożyczki zaległe i jak wiemy takich pożyczek było na sumę złotych 93 tysiące. Gdy od sumy pożyczek przypadających do spłat w roku 1955 — złotych 431 tysięcy odejmiemy złotych 93 tysiące pożyczek zaległych to otrzymamy sumę złotych 338 tysięcy pożyczek zapadających do płacenia w roku 1955. Zapadających do płacenia — to znaczy takich pożyczek, których terminy płatności przypadały na rok 1955.

Mając sumę pożyczek jaka zapadała do spłat w roku 1955 i sumę pożyczek zaległych z roku 1954 i lat dawnych — możemy dla KS w Brzegu zestawić plan windykacyjny.

Powinien on być następujący:

a) suma pożyczek zapadających do spłaty	złotych 338 tysięcy
b) 50 procent pożyczek zaległych	złotych 46 tysięcy
razem	złotych 384 tysiące

Do planu przyjęto likwidację pożyczek zaległych w 50 procentach, nie planując jednak nowych pożyczek zaległych. Jest to słuszne, bo jakkolwiek dawne pożyczki zaległe mogą i powinny być zlikwidowane całkowicie, to jednak mogą ewentualnie powstać zaległości nowe. Wliczając i nowe zaległości — zmniejszenie zaległości per saldo o 50 procent należy uznać za wystarczające zadanie dla KS na odcinku walki z zaległościami w ciągu jednego roku.

Realność tak zestawionego planu windykacyjnego potwierdza jego wykonanie. KS osiągnęła spłat na sumę 387 tysięcy, wykonując skorygowany w powyższy sposób plan w 100,8 procentach. Zaległe pożyczki zlikwidowane zostały w tej KS w sumie ponad 50 procent per saldo. KS miała dawnych zaległości na sumę złotych 93 tysiące, z których zlikwidowała sumę złotych 63 tysiące. Dawnych zaległości pozostała jeszcze suma złotych 30 tysięcy. Nowych zaległości narosło na sumę złotych 13 tysięcy i razem zaległe pożyczki wynoszą na koniec roku sumę złotych 43 tysiące. W skorygowanym planie założono, że zaległości mogą wynieść sumę złotych 47 tysięcy, czyli i pod tym względem KS wykonała plan z nadwyżką.

Porównanie jednego planu z drugim i z wykonaniem wskazuje, że KS w Brzegu miała na rok 1955 plan nierealny — w danym przypadku zawyżony i stało się to na skutek braku rozeznania oddziału jaka suma pożyczek zapada do płacenia w ciągu roku oraz stosowania przez oddział niewłaściwej metody planowania.

KS w Grodzisku (województwo warszawskie).

Dla wymienionej KS oddział ustalił plan windykacji na sumę złotych 733 tysiące i wyliczenie swoje oparł na następujących sprawozdawczych pozycjach pożyczek.

a) zapadające do płacenia	złotych 705 tysięcy
b) zaległe na koniec roku	złotych 297 tysięcy
razem	złotych 1.002 tysiące

Do planu oddział przyjął 73 procent tej sumy, czyli do planu w sumie złotych 733 tysiące włączono pożyczki zapadające w pełnej wysokości i zaległe w 9 procentach. KS osiągnęła spłaty na sumę złotych 637 tysięcy, czyli wykonała plan w 86,9 procentu, zmniejszając jednocześnie swoje pożyczki zaległe per saldo o złotych 111 tysięcy. Podobnie jak w KS w Brzegu i w KS w Grodzisku otrzymany wynik, a mianowicie zmniejszenie sumy pożyczek zaległych o złotych 111 tysięcy per saldo czyli o 37 procent, przy jednoczesnym niewykonaniu planu windykacyjnego w spłatach, wskazuje, że plan nie był właściwie ustawiony. Przekonają nas o tym wyniki otrzymane w drodze kontroli kameralnej. A oto one:

W wymienionej KS stan pożyczek na koniec roku 1954 wynosił sumę złotych 503 tysiące. W ciągu roku KS udzieliła nowe pożyczki na sumę złotych 782 tysiące, czyli razem suma pożyczek udzielonych wynosiła w tej KS złotych 1285 tysięcy. Z ogólnej sumy pożyczek przypadało do płacenia w roku 1956 złotych 501 tysięcy. Po odjęciu tej sumy pozostanie złotych 784 tysiące pożyczek płatnych w roku 1955. W powyższej sumie pożyczki zaległe z lat dawnych stanowiły złotych 297 tysięcy, czyli pożyczki płatne w roku 1955 wynosiły sumę złotych 487 tysięcy.

Na podstawie sumy pożyczek zapadających do spłat w roku 1955 i sumy pożyczek zaległych można dla KS w Grodzisku ustalić plan windykacyjny, który przedstawiałby się w sposób następujący:

a) suma pożyczek zapadających do spłat	złotych 487 tysięcy
b) 50 procent pożyczek zaległych	złotych 150 tysięcy
razem	złotych 637 tysięcy

Dokładnie taką samą wysokość osiągnęła ta KS spłat w roku 1955, czyli gdyby miała ona plan taki jak podaliśmy wyżej, to byłaby go wykonała w stu procentach.

Pożyczek zaległych KS miała na koniec roku 1954 na sumę złotych 297 tysięcy, zaś na koniec roku 1955 sumę złotych 186 tysięcy, czyli pożyczki zaległe zmniejszyły się w ciągu roku per saldo o złotych 111 tysięcy.

Jeżeli pożyczki zapadające do spłat w roku 1955 wynosiły złotych 487 tysięcy, a zaległości zlikwidowane zostały na sumę złotych 111 tysięcy, to łączne wpływy powinny dać sumę złotych $487 + 111 = 598$ tysięcy. Osiągnięto wpływów złotych 637 tysięcy, czyli osiągnięto więcej o złotych 39 tysięcy.

Różnica powyższa znajduje w tej KS swoje wytłumaczenie w sumie pożyczek przejętych z innych KS. Przejęta została suma złotych 39 tysięcy i o tę sumę należałoby zwiększyć pożyczki udzielone, a z kolei powiększyć sumę pożyczek płatnych w roku 1955. Po dokonaniu powyższego rachunki będą zgodne o tę sumę, jednak należy zwiększyć plan windykacyjny. Otrzymamy wówczas:

a) pożyczki przypadające do spłaty	złotych 526 tysięcy
b) 50 procent pożyczek zaległych	złotych 150 tysięcy
razem	złotych 676 tysięcy

Wykonanie wyniosło złotych 637 tysięcy, czyli uzyskano o złotych 39 tysięcy mniej spłat jak w danym przypadku przewidywałby plan. W ostatecznym wyniku w odniesieniu do KS w Grodzisku ustalono w drodze kontroli kameralnej, że jej plan opierał się na niewłaściwych założeniach i w związku z tym wszelkie wnioski wyciągnięte przez oddział na podstawie wykonania planu przez KS w Grodzisku nie były właściwe.

KS w Masłowicach (województwo łódzkie)

Dla odmiany podajemy przykład zestawienia planu windykacyjnego w zaliczkach kontraktacyjnych dla KS w Masłowicach. W oparciu o cyfry posiadane przez oddział, że w danej KS:

a) zapada do płacenia zaliczek suma	złotych 525 tysięcy
b) i zaległych jest suma	złotych 80 tysięcy
razem	złotych 605 tysięcy

ustalony został plan windykacyjny na sumę złotych 726tysięcy. KS ma według planu sporządzonego przez oddział ściągnąć większą sumę zaliczek o złotych 121 tysięcy jak w danej KS zapadły zaliczki do płacenia (rozliczenia) łącznie z zaległymi.

A jak wysoki powinien być plan windykacyjny dla KS w Masłowicach ustalony na podstawie cyfr ze sprawozdania z działalności zaliczkowania kontraktacji — sprawdzonych w drodze kontroli kameralnej.

Według sprawozdania KS w Masłowicach stan zaliczek kontraktacyjnych wynosił w tej kasie na koniec roku 1954 i początek roku 1955 — sumę złotych 181 tysięcy. Nowych zaliczek udzielono w ciągu roku na sumę złotych 710 tysięcy, czyli łącznie zaliczki udzielone stanowiły sumę złotych 921 tysięcy. Od sumy tej należy odjąć zaliczki płatne (przypadające do rozliczenia) w roku 1956. Było ich na sumę złotych 397 tysięcy. Po odjęciu otrzymamy złotych 524 tysięcy zaliczek płatnych, które mają być rozliczone w roku 1955. Po odjęciu zaliczek zaległych, sumy złotych 80 tysięcy, otrzymamy sumę złotych 444 tysiące — zaliczek płatnych (które mają być rozliczone) w roku 1955. Oddział podał, że suma zaliczek płatnych bieżąco wynosi złotych 525 tysięcy. Niezgodność wynosi jak widzimy złotych 81 tysięcy. Ustalając dla wymienionej KS plan windykacyjny w zaliczkach kontraktacyjnych należałoby przyjąć sumy, które mają być windykowane:

a) zaliczki zapadające do płacenia (rozliczenia)	złotych 444 tysiące
b) 50 procent zaliczek zaległych	złotych 40 tysięcy
razem	złotych 484 tysiące

wobec sumy złotych 726 tysięcy ustalonej w planie oddziału.

KS osiągnęła spłat na sumę złotych 474 tysiące, czyli nie wykonała planu w sumie złotych 10 tysięcy, co stanowi 2 procent planu.

W planie założono zmniejszenie sumy zaliczek zaległych o złotych 40 tysięcy, czyli zaległości na koniec roku 1955 miałyby wynieść złotych 40 tysięcy a wyniosły złotych 50 tysięcy, a więc niewykonanie planu ma swoje uzasadnienie w zaległościach, które nie zostały per saldo zmniejszone o zaplanowaną sumę.

Jeszcze jeden przykład zaniżonego planu windykacyjnego.

KS w Rożanie (województwo warszawskie)

Plan windykacyjny jaki oddział ustalił dla wymienionej KS wynosił 414 tysięcy złotych i miał uzasadnienie w następujących pozycjach posiadanych przez oddział:

a) zapadające pożyczki do spłat	złotych 358 tysięcy
b) pożyczki zaległe	złotych 187 tysięcy
razem	złotych 545 tysięcy

Do planu przyjęto 76% powyższej sumy, albo inaczej: przyjęto sto procent sumy pożyczek zapadających do spłat i 30 procent pożyczek zaległych. W wykonaniu planu wspomniana KS osiągnęła spłat na sumę złotych 308 tysięcy i wykazała na koniec roku 1955 pożyczek zaległych na sumę 187 tysięcy złotych. Stan pożyczek zaległych nie uległ zmianie — zmieniła się jedynie ich struktura. KS zlikwidowała zaległości dawne na sumę 82 tysiące złotych i na taką sumę narosły zaległości nowe.

Jeżeli stan pożyczek nie uległ zmianie, to przy założeniu że do spłat przypada suma 358 tysięcy złotych, taką istotnie sumę spłat KS powinna była uzyskać. Uzyskała jednak tylko złotych 308 tysięcy, czyli uzyskała mniej o złotych 50 tysięcy.

Sprawdzając prawidłowość ustawienia planu windykacyjnego w drodze kontroli kameralnej ustalono, że KS posiadała:

a) stan pożyczek z roku 1954 na sumę złotych 552 tysiące
b) pożyczek udzielonych w roku 1955 na sumę złotych 250 tysięcy
czyli razem złotych 802 tysiące

Z powyższej sumy przypadało do spłat w roku 1956 122 tysiące złotych. Po odjęciu tej sumy od łącznej sumy pożyczek (złotych 802 tysiące — 122 tysiące złotych) pozostanie złotych 680 tysięcy pożyczek płatnych w roku 1955. W sumie tej pożyczki zaległe wynoszą 187 tysięcy złotych, czyli pożyczki bieżąco płatne wynosić będą 494 tysiące złotych, a nie 358 tysięcy złotych, jakie oddział przyjął do planu.

Jeżeli do sumy 358 tysięcy złotych dodamy 50 procent sumy pożyczek zaległych, czyli 94 tysiące złotych to otrzymamy sumę 588 tysięcy złotych jako właściwy dla KS plan windykacyjny.

Wiemy już, że wykonanie planu w KS w Rożanie wyniosło 308 tysięcy złotych przy niezmniejszonym stanie pożyczek zaległych. Wiemy więc z kolei, że KS nie zmniejszyła zaległości per saldo, czyli przyjęta do planu windykacyjnego suma złotych 94 tysiące pożyczek zaległych nie została zlikwidowana. Nie zostały również osiągnięte w pełni spłaty z pożyczek zapadających do płacenia w roku 1955 bez pożyczek zaległych. Osiągnięto mniej spłat o 186 tysięcy złotych (pożyczki zapadające do spłat 494 tysiące złotych, spłaty uzyskane 308 tysięcy złotych, różnica 186 tysięcy złotych). Zaległości powinny więc ulec zwiększeniu, a jak wiemy pozostały one bez zmiany. Suma złotych 186 tysięcy znajduje wytłumaczenie w pożyczkach przekazanych do innych KS. Przekazana została suma 202 tysiące złotych, przejęta zaś suma 17 tysięcy złotych, czyli różnica wynosi 185 tysięcy złotych.

Podany wyżej przykład jest przykładem zaniżonego planu windykacyjnego. Porównanie planu sporządzonego przez oddział z planem jaki otrzymano w wyniku kontroli kameralnej, przedstawia się następująco:

	zapadające	zaległe	plan	realizacja	przekazanie
1) oddział	358	187	414	308	—
2) wg kontroli	494	187	588	308	+ 185 = 493

Chcąc na podstawie właściwego (drugiego) planu windykacyjnego ustalić stopień wykonania planu należałoby przyjąć, że KS, mając plan w sumie 588 tysięcy złotych wykonała go w sumie 493 tysiące złotych, czyli w 83,8 procentu, albo o sumę pożyczek przekazanych należało zmniejszyć plan, czyli przyjąć do windykacji sumę 402 tysiące złotych (588 tysięcy złotych — 186 tysięcy = 402 tysiące) i wykonanie 308 tysięcy złotych, co stanowiłoby wówczas 76,6 procentu planu. Ten drugi sposób „rozliczenia" KS z wykonania planu jest właściwszy. Przyjmując go wprowadzamy niejako tym samym korektę do planu pierwotnie zestawionego, zakładając jednocześnie, że KS, które pożyczki przejęły powinny mieć plan odpowiednio powiększony.

Wnioski ogólne

Celowo podaliśmy więcej przykładów dla zobrazowania wyników przeprowadzonej w Centrali NBP kontroli kameralnej dotyczącej zestawiania przez oddziały planów windykacyjnych dla KS i sprawdzania przez oddziały sposobu wykonania tych planów, a jednocześnie kontrolowania w ten sposób realności planów przez siebie sporządzonych. Uczyniliśmy to w tym celu, aby wykazać jak duże istnieją jeszcze pod tym względem niedociągnięcia, a jednocześnie, aby na tle tych niedociągnięć podać sposób w jaki wykonanie planów powinno być sprawdzane i analizowane.

Podając te informacje chcemy zaznaczyć, że przytoczone przykłady nie są bynajmniej wybrane i nie dotyczą one tylko wymienionych województw. Przekonać się zresztą o tym może każdy oddział dokonawszy u siebie w podobny sposób sprawdzenia prawidłowości zestawienia planu dla swoich KS.

Gdyby nawet założyć, że plany na pierwszy i drugi kwartał roku 1956, nie były zestawione dokładnie i nie były w pełni realne, to istnieje możność skorygowania tych planów przy ustalaniu planu windykacji na trzeci i czwarty kwartał, lub przy ustalaniu planu rocznego.

Wnioski ogólne, które można wyciągnąć na podstawie przeprowadzonej kontroli i analizy byłyby następujące:

1. Wiele oddziałów nie przejawia jeszcze dostatecznej troski o to, aby sprawozdania z działalności pożyczkowej KS były dokładne, a szczególnie, aby w sprawozdaniach tych były dokładnie podawane sumy pożyczek zapadających do spłaty w poszczególnych kwartałach i sumy pożyczek zaległych w rozbiciu na trzy zasadnicze grupy. Odnośne dane sprawozdawcze wiążą się z prowadzeniem przez KS terminarzy spłat i wykazów pożyczek zaległych, a te ostatnie jak wiemy są również niezbędne do planowego prowadzenia akcji windykacyjnej.

Planowanie wiąże się w tym przypadku z wykonaniem windykacji i dlatego prowadzenie przez KS terminarzy spłat i wykazów pożyczek zaległych jest podwójnie ważne.

Bez posiadania dokładnych danych o pożyczkach, które zapadają do płacenia w poszczególnych kwartałach i pożyczkach zaległych — wykluczone jest realne ustawienie planów windykacyjnych i to stwierdzenie powinno być przekonującym argumentem, przemawiającym za koniecznością posiadania przez oddział dokładnej sprawozdawczości KS.

2. Nie do wyjątków bynajmniej należą przypadki mechanicznego zestawienia przez oddziały planów windykacyjnych dla KS. Przykładem może tu służyć KS w Masłowicach. Jasne jest, że należy wykluczyć plany nie oparte na dokładnych cyfrach sprawozdawczych, a plany oparte na takich cyfrach nie mogą zakładać wywindykowania 100 złotych, skoro się należy tylko 50 złotych. Tego rodzaju plany nie tylko nie przekonują i nie mobilizują KS, ale przeważnie mają one ujemny wpływ, a ponadto obniżają powagę oddziału w doborze pracujących KS. Oddział nie powagę oddziału w dobrze pracujących KS. Oddział nie wymaga może nawet nie być niekiedy w pełni wykonalne, ale nikt nie może zarzucić, że postawione wymaganie nie jest słuszne. Przykład wymagania przez Oddział, aby KS zlikwidowała wszystkie pożyczki zaległe i nie dopuściła do powstania nowych zaległości. Jakkolwiek tego rodzaju wymaganie jest słuszne, to jednak wiadome jest, że nie wszystkim KS może ono być postawione do wykonania w ciągu jednego roku. Cel taki można osiągnąć tylko stopniowo, rozkładając pracę na dłuższy i z góry zaplanowany okres czasu.

3. Dobrze ustawić i wykonać plan windykacyjny, to nie tylko ściągnąć zaplanowaną sumę, ale jednocześnie zrealizować cele, o których była mowa na początku niniejszego artykułu. Cel ten będzie jednak osiągnięty tylko wówczas, gdy już przy ustalaniu planu takie założenia będą przyjęte i będą one miały swoje uzasadnienie w cyfrach planu. Następnie założenia planu będą w odpowiedni sposób przekazane KS, jako wytyczne, przy jednoczesnym uzyskaniu ze strony KS pełnego przekonania o słuszności

tych założeń i realności wykonania. Z kolei oddział powinien w drodze kontroli kameralnej i bezpośredniej dopilnować, aby mobilizująco ustalony plan był realizowany w codziennej bieżącej pracy KS.

4. Jest niezbędne, aby oddziały w przeprowadzaniu bieżącej kontroli wykonania planów windykacyjnych nie ograniczały się tylko do procentowego ustalania stopnia wykonania planu, ale aby sięgały głębiej w zagadnienia, obejmując problematyką kontroli zadania, jakie przez właściwie ustawiony plan windykacyjny każda KS ma wykonać. Oddział powinien być przy tym w pełni świadomy, że niewykonanie przez KS planu to nie tylko nieuzyskanie 5 czy 20 procent zaplanowanej sumy spłat, ale to jednocześnie niewykonanie zaplanowanej produkcji, niewykonanie dostaw przez zalegających pożyczkobiorców, to sprzedaż na wolnym rynku masy towarowej i ominięcie KS, która przy wypłacie mogłaby tą drogą należność uzyskać, to wreszcie zamrożenie środków pieniężnych przeznaczonych w swoim założeniu na podniesienie produkcji rolnej i zwiększenie planowych dostaw. Tego rodzaju głębsze spojrzenie na zagadnienie windykacji jest konieczne, aby pod względem ustawienia przez oddziały planów windykacyjnych dla KS i ich wykonywania jak najrychlej nastąpiła zdecydowana poprawa.

E. Kański

Rola oddziału Banku w walce o likwidację mank w handlu socjalistycznym

Pisząc ten artykuł w oddziale terenowym nie dysponuję odpowiednimi danymi statystycznymi, które pozwoliłyby wykazać straty materialne, jakie ponosi nasza gospodarka narodowa w wyniku dokonanych nadużyć w postaci mank występujących w przedsiębiorstwach handlowych. Wystarczy dla zrozumienia problemu, jeżeli każdy pracownik oddziału wyliczy w cyfrach absolutnych powstałą na przestrzeni określonego czasu wartość mank w kontrolowanych przedsiębiorstwach i pomnoży przez ogólną ilość przedsiębiorstw w całym kraju, z uwzględnieniem wszystkich szczebli i rodzajów obrotu towarowego, aby otrzymać zbliżony do rzeczywistości obraz wyrządzanych przez to zjawisko strat dla naszej gospodarki.

Nadmienić tu należy, że nasilenie mank jest różne na poszczególnych obszarach stanowiących jednostki administracyjne i w różnych rodzajach handlu (na przykład handel wiejski lub handel miejski), co już rzuca światło na istnienie związku i współzależności między rozmiarem nadużyć w handlu a sprawnością realizacji funkcji organizacyjnych i kontrolnych aparatu gospodarczego powołanego do tych czynności

Zdajemy sobie w pełni sprawę z faktu, że manka w swej zasadniczej masie powstają z czynów niedozwolonych, karalnych, kwalifikowanych przez przepisy prawa karnego jako przestępstwa, a więc ilość mank, ich wzrost czy spadek jest odbiciem nasilenia stopnia przestępczości.

Zgodzić musimy się z faktem, że w pierwszej fazie odbudowy kraju tego rodzaju przestępstwa są przez pewien okres nieuniknione i ilość ich w pewnych okresach wyrażała tendencje wzrostu. Składa się na to szereg przyczyn, a w szczególności:

a) niewspółmierny z okresem kapitalistycznym wzrost obrotu gospodarczego,

b) ilościowe a zwłaszcza jakościowe trudności na odcinku kadr,

c) przeżytki świadomości burżuazyjnej oraz demoralizacja z okresu okupacji.

W obecnej dobie dojrzały w pełni warunki do tego, aby z całą stanowczością i konsekwentnie przeciwstawić tym wybitnie ujemnym zjawiskom wszelkie posiadane środki zapobiegawcze i obnażyć ukryte pod nieco zaszyfrowanym pojęciem mank kradzieże i machinacje sprowadzające się do wspólnego mianownika — przywłaszczania własności socjalistycznej.

Oddział Narodowego Banku Polskiego, jako jeden z podstawowych kierunków w swej pracy w zakresie kontroli przedsiębiorstwa handlowego, powinien postawić sobie zadanie likwidacji mank w przedsiębiorstwie.

W celu osiągnięcia tego zadania należy przede wszystkim ustalić, jakie są przyczyny powstawania mank w przedsiębiorstwie. Odpowiedź na to pytanie można znaleźć w wyniku dokładnej obserwacji i analizy całokształtu działalności przedsiębiorstwa na odcinkach mogących mieć związek przyczynowy z powstawaniem mank.

Wskazane byłoby prowadzenie na szczeblu grupy kredytów handlu statystyki wskaźnika mank (procent manka do obrotu) w poszczególnych przedsiębiorstwach na przestrzeni roku. Statystyka ta, nie wymagająca większego nakładu pracy, pozwala oddziałowi na obserwacje przebiegu procesu sanacji lub pogarszania się pracy poszczególnych przedsiębiorstw oraz grup przedsiębiorstw w zakresie wskaźnika mank, wskazując w ten sposób przedsiębiorstwa wymagające szczególnego nadzoru ze strony oddziału oraz spełniając funkcje probierza skuteczności zastosowanych środków zaradczych. Zainteresowany pracownik kredytowy powinien jednocześnie interesować się literaturą fachową dotyczącą przedsiębiorstw kontrolowanych, co pozwoli mu na porównywanie wskaźnika mank danego przedsiębiorstwa z odpowiednimi wskaźnikami zbiorczymi. Dane ustalone na podstawie sprawozdawczości i analizy opisowej przedsiębiorstw ujęte w system statystyczny powinny być materiałem pomocniczym, przyswojonym sobie przez pracownika przed przeprowadzeniem inspekcji, która musi pójść w kierunku dokładnego stwierdzenia i krytycznego przeanalizowania organizacji systemu kontroli istniejącej w przedsiębiorstwie, w celu zabezpieczenia przed ewentualnością mank.

Przykładowo podaję statystyczne ujęcie wskaźnika mank:

Przedsiębiorstwo	Wskaźnik mank na dzień			
	31.III. 1955 r.	30.VI. 1955r.	30.IX. 1955 r.	31.XII. 1955 r.
Miejski Handel detaliczny	0,041	0,042	0,039	0,033
Powszechna Spółdzielnia Spożywców	0,073	0,102	0,020	0,020
OZR — „x"	0,005	0,012	0,078	0,135
OZR — „y"	4,235	0,745	0,095	0,081
Razem OZR	3.182	0,555	0,091	0,094
GS Samopomoc Chłopska — „X"	0,180	0,135	0,021	0,014
GS Samopomoc Chłopska — „Y"	0,009	0,147	0,173	0,210
GS Samopomoc Chłopska — „Z"	0,106	0,120	0,234	0,243
Razem GS	0,103	0,134	0,133	0,142
Razem przedsiębiorstwa	0,735	0,188	0,098	0,076

W toku kontroli w przedsiębiorstwie należy zwracać w każdym przypadku uwagę na następujące zagadnienia:

1. Jaka jest reakcja ze strony zarządu przedsiębiorstwa w przypadku stwierdzenia manka i to zarówno w przypadku mank wysokich kwotowo jak i mank mniejszych.

2. Jaka jest częstotliwość sporządzania remanentów oraz czy przedsiębiorstwo przeprowadza remanenty w krótszych okresach czasu w sklepach i magazynach, w których zatrudnieni zostali nowoprzyjęci pracownicy, bądź punkty te wykazały manka w poprzednim remanencie.

3. Czy remanenty przeprowadzane są zgodnie z przepisami normującymi to zagadnienie, w szczególności jaki jest skład komisji remanentowej i czy remanenty są dokładne pod względem realnego ustalenia stanu faktycznego poszczególnych towarów.

4. Czy remanenty przeprowadzane są jednocześnie w kilku lub wszystkich sklepach tej samej branży, co nie pozwala na uzupełnianie masy towarowej z pożyczek międzysklepowych i czy jest zachowana pełna tajemnica terminów remanentów, zwłaszcza przy inwentaryzacji ciągłej i kontrolnych remanentach wypadowych.

5. W przypadkach gdy na tym samym terenie ilość mank dwu przedsiębiorstw handlowych odbiega w sposób zasadniczy od siebie należy zasięgnąć informacji odnośnie analizy przyjmowanych pracowników i czy przedsiębiorstwo posiada wymaganą samodzielność w doborze własnych kadr.

6. Czy w handlu drobnodetalicznym pracownicy pracujący w systemie prowizyjnym złożyli weksle gwarancyjne oraz jakie jest faktyczne, materialne zabezpieczenie gwarancji odnośnie zobowiązanych jak i poręczycieli.

7. Jak jest uregulowana i zabezpieczona formalnie odpowiedzialność kierowników sklepów za stan towarów, w szczególności czy posiadają oni odpowiednie pisma angażujące, oraz czy przy zmianach kierowników lub pracowników przestrzegana jest zasada przeprowadzania remanentów.

8. Czy przedsiębiorstwa (handlu wiejskiego) nie dokonują sprzedaży kredytowej, traktowanej w chwili remanentu jako manko.

Powyższe punkty nie ujmują całokształtu problematyki kontrolnej związanej z wykrywaniem przyczyn powstania mank, są one przykładowym wskazaniem jednych z odcinków tego zagadnienia. Dostrzeżone w toku kontroli nieprawidłowości powinny być przedmiotem konferencji z przedsiębiorstwem oraz skutecznych i konsekwentnych interwencji. Jeżeli natomiast oddział stwierdzi niewłaściwą jego zdaniem politykę kadrową, winien zainteresować tym w sposób czynny miejscową instancję partyjną oraz komitet miejski lub dzielnicowy partii, aby bezwzględnie doprowadzić do uzdrowienia tego istotnego odcinka pracy.

W toku przeprowadzanej inspekcji oddział powinien ustalić, jakie czynności podejmuje przedsiębiorstwo w stosunku do sprawcy w przypadku dopuszczenia się przez niego manka i czy wykorzystuje wynikające stąd momenty prewencji ogólnej, a więc między innymi jak szybko oddaje sprawę do postępowania karnego i cywilnego, czy wnosi powództwo cywilne w procesie karnym w celu przyśpieszenia uzyskania należności i czy informuje załogę o skutkach, jakie pociągnęły za sobą czyny karalne dokonane przez pracowników.

Wydaje się być niezbędne stosowanie popularyzacji poprzez miejscową prasę, radiowęzły, gazetki i inne środki propagandy osiągnięć i dobrej pracy personelu sklepowego, jak i piętnowanie jednostek dopuszczających się przestępstw przeciwko mieniu społecznemu. Stosowanie tej formy oddziaływania, zasugerowanej przez Departament Kredytów Przemysłu wobec opornych płatników na rzecz przedsiębiorstw komunalnych dało pozytywne wyniki i nie widzi się przeszkód w stosowaniu tejże formy oddziaływania przedsiębiorstw w omawianym przypadku.

Trzeba zwrócić uwagę na bardzo istotne zagadnienie, jakim jest egzekucja roszczeń pieniężnych powstałych na mocy tytułów wykonawczych dotyczących wyroków sądowych wobec osób dopuszczających się nadużyć. Należy mieć na uwadze bezwzględną konieczność zwrotu dla przedsiębiorstwa przywłaszczonej własności i to w terminie możliwie jak najkrótszym. Zdarzają się przypadki, że egzekwowanie przez komornika należności przedsiębiorstw przebiega z kilkuletnim opóźnieniem, licząc od chwili złożenia komornikowi tytułu wykonawczego do momentu rozpoczęcia czynności egzekucyjnych. Przyczyną tego stanu mogą być istotne trudności jak na przykład: nawał pracy obciążający jednego komornika powiatowego, trudności w ustaleniu adresu itp. — jednakże stwierdzono przypadki, że należności osób prywatnych egzekwowane od przedsiębiorstw następują w okresie około trzech miesięcy od daty tytułu wykonawczego, podczas gdy egzekucja należności od osób prywatnych na rzecz przedsiębiorstw prowadzona przez tego samego komornika rozpoczyna się nawet z kilkuletnim opóźnieniem.

Realizacja zadania ochrony własności socjalistycznej wymaga, aby jeżeli nie z pierwszeństwem to przynajmniej na zasadach parytetu traktowane było zagadnienie egzekucji należności na rzecz przedsiębiorstw państwowych i osób prywatnych z wyjątkiem należności za pracę. Oddział powinien spowodować aktywną postawę przedsiębiorstw wobec zagadnienia egzekucji roszczeń pieniężnych, a w miarę potrzeby przyczynić się do zorganizowania konferencji przedsiębiorstwa z komornikiem przy współudziale prezydium rady narodowej wydziału handlu.

Pracownik NBP w swej pracy na odcinku likwidacji mank spotkał się niewątpliwie z tym zagadnieniem od strony wymiaru sprawiedliwości i zdaje sobie sprawę, że niedociągnięcia w pracy tego aparatu były czynnikiem wpływającym ujemnie na proces likwidacji przestępczości w naszym handlu socjalistycznym. Publikowane w lutym bieżącego roku wyniki obrad komisji sejmowej do spraw wymiaru sprawiedliwości, zapowiadające poprawę na tym odcinku, pozwalają nam sądzić, że nasze wysiłki w zakresie likwidacji mank znajdą pełny odpowiednik od strony aparatu wymiaru sprawiedliwości.

Ustalenie przyczyn powstania mank w niektórych rodzajach działalności przedsiębiorstw handlowych wymaga często fachowej znajomości konkretnych zagadnień i tu w miarę potrzeb oddział powinien odpowiednio informować i udzielać wyjaśnień organom wyspecjalizowanym, jak na przykład Państwowej Inspekcji Handlowej, organom Ministerstwa Kontroli, natomiast takie fakty jak zaniedbywanie sklepów, nie należyte przyjmowanie towarów, zaniedbywanie rachunkowości i sprawozdawczości, wyręczanie się w sklepach osobami trzecimi, oddział może w pełni ustalić we własnym zakresie.

Doprowadzając do likwidacji mank w naszym handlu socjalistycznym zabezpieczymy wysokie, dodatkowe środki dla budżetu państwa, zezwalające na szybsze podnoszenie poziomu materialnego ludności.

T. Pomprowicz
Jasło

Kryteria kwalifikacji przedsiębiorstw handlowych o działalności sezonowej

W lipcu ubiegłego roku została powzięta uchwała Prezydium Rządu w sprawie wzmożenia działalności Narodowego Banku Polskiego w zakresie pogłębienia rozrachunku gospodarczego i podniesienia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw. Narodowy Bank Polski w oparciu o omawianą uchwałę ustalił nowe metody i sposoby oddziaływania na te przedsiębiorstwa, które nie wykonują planowych założeń i nie osiągają odpowiednich wyników. Najważniejszym aktem normatywnym w tym zakresie jest zarządzenie Prezesa Banku w sprawie kwalifikacji przedsiębiorstw.

Zarządzenie to ustala zasady kwalifikacji zarówno przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych jak również przedsiębiorstw handlowych. Ma ona, rzecz zrozumiała, charakter ramowy i daje jedynie ogólne wskazania, jakie elementy powinny być brane pod uwagę przy ocenie działalności kontrolowanych przedsiębiorstw.

Odnośnie przedsiębiorstw handlowych ustalono, że do przedsiębiorstw dobrze pracujących mogą być zaliczone te przedsiębiorstwa, które wykonują plany obrotu towarowego i uzyskują planowe wyniki bilansowe.

Wprawdzie wyniki bilansowe pozostają w prostej zależności od wykonanego obrotu, ocena działalności nie mogła być jednak uzależniona jedynie od wykonania obrotu, gdyż na wyniki wpływają, jak wiadomo, nie tylko zrealizowane marże, lecz i elementy kosztów, które mogą spowodować osiągnięcie innego wyniku, niż planowano, mimo spełnienia pierwszego postulatu, to jest wykonania planowanego obrotu.

Konsekwencje zakwalifikowania przedsiębiorstw do dobrze czy źle pracujących są bardzo doniosłe. Mają one niezależnie od pewnych udogodnień czy restrykcji kredytowych — duże znaczenie wychowawcze. Dlatego też przepisy omawianego zarządzenia nie są sztywne i pozostawiają wiele inicjatywy oddziałom Banku przy ocenie działalności przedsiębiorstw i ich kwalifikacji.

Wykonanie planu obrotu towarowego i uzyskanie planowanego wyniku nie zawsze decyduje o zaliczeniu przedsiębiorstwa do dobrze pracujących i odwrotnie — niewykonanie planu obrotów i nieosiągnięcie wyników nie zawsze decyduje o zaliczeniu przedsiębiorstwa do źle pracujących. Pewna samodzielność pozostawiona w tym zakresie oddziałom ma zasadnicze znaczenie. Nakłada to jednak na oddziały obowiązek dokładnej znajomości strony finansowo-gospodarczej przedsiębiorstw, ich specyfiki, współzależności i powiązania z innymi przedsiębiorstwami oraz całego szeregu czynników decydujących o charakterze danego przedsiębiorstwa. Tylko pełna znajomość kontrolowanych i obsługiwanych przez nas przedsiębiorstw i wypływająca z tej znajomości umiejętność wiązania wyników cyfrowych z zachodzącymi procesami działalności może dać gwarancję właściwej i słusznej kwalifikacji.

W praktycznym stosowaniu przepisów kwalifikowania przedsiębiorstw przez niektóre oddziały Banku daje się zauważyć pewien schematyzm, a nawet bezduszność, w wyniku czego zachodzą często jeszcze przypadki niewłaściwego zaliczania przedsiębiorstw do źle pracujących. Błędna kwalifikacja przedsiębiorstwa powoduje interwencje centralnych zarządów pod adresem Centrali Banku, a ze strony niewłaściwego kwalifikowanego przedsiębiorstwa słuszne pretensje pod adresem oddziału finansującego. Oczywiście zmiana decyzji w takich przypadkach jest dosyć trudna, niemniej jednak powinna ona być dokonana. Nie chodzi tu bowiem o względy ambicjonalne i o przysłowiową nieomylność Banku, lecz o dobro i należyty rozwój gospodarczy kontrolowanych jednostek.

Niewłaściwe kwalifikowanie przedsiębiorstw do źle pracujących występuje stosunkowo najczęściej w odniesieniu do przedsiębiorstw handlowych, mających charakter sezonowy, których obroty w określonym czasie uzależnione są od całego szeregu czynników zewnętrznych. Mam tu na myśli takie przedsiębiorstwa zaopatrzeniowe jak Przedsiębiorstwa Obrotu Nasionami, Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa oraz Obrotu Zwierzętami Hodowlanymi.

Zastanówmy się, jakie to mogą być przyczyny.

Przedsiębiorstwa Obrotu Nasionami oraz Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa mają zadanie zaopatrzyć rolnictwo w kwalifikowany materiał siewny. Dla akcji tej najważniejsze są dwa okresy:

1) wiosenna akcja siewna z dostawami dla rolnictwa materiału siewnego w lutym, marcu i częściowo w kwietniu,

2) jesienna akcja siewna (przede wszystkim w Przedsiębiorstwach Obrotu Nasionami) z dostawami głównie w sierpniu i wrześniu.

Akcja zaopatrzenia rolnictwa w materiał siewny na poplony ma stosunkowo mniejsze znaczenie dla naszych rozważań, gdyż zamyka się ona w obrębie jednego kwartału.

Niewykonanie planu obrotu towarowego w okresie rocznym, a nawet w ramach danej akcji jest zjawiskiem bezwzględnie szkodliwym, świadczącym o niedostarczeniu rolnictwu koniecznych ilości materiału siewnego niezbędnego do dokonania zasiewów. Niewykonanie natomiast planu obrotu w określonym kwartale niekoniecznie świadczy o niewłaściwej działalności przedsiębiorstwa.

Nieodpowiednie warunki atmosferyczne, w roku bieżącym na przykład opóźniona wiosna, spowodowały że siewy rozpoczęły się nie w marcu, lecz dopiero w kwietniu. Dostarczenie w takich okolicznościach przez Przedsiębiorstwa Obrotu Nasionami pełnej, zaplanowanej na wiosenną akcję siewną, puli nasion w lutym i marcu do ogniwa pośredniego, to jest do gminnych spółdzielni przyniosłoby więcej szkody niż korzyści, gdyż gminne spółdzielnie nie posiadają odpowiedniej wielkości i odpowiednio urządzonych magazynów i nie są w stanie przetrzymywać większych ilości nasion nawet przez krótki okres czasu przed dostarczeniem ich rolnikom.

Przedsiębiorstwa Obrotu Nasionami, mając na względzie omówione trudności magazynowania przez gminne spółdzielnie, tak opracowują harmonogram dostaw, aby okres przetrzymywania przez nie materiału siewnego był jak najkrótszy. Rzecz prosta ma to poważny wpływ na wykonanie obrotów w omawianym przypadku w kwartale pierwszym, gdyż znaczna część obrotów planowana na ten kwartał przy normalnych warunkach atmosferycznych uległa przesunięciu na kwartał drugi w wyniku opóźnionej wiosny.

Przedsiębiorstwa Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa w wyniku opóźnionej wiosny, a zwłaszcza podległy im detal zmuszony był oczekiwać na nabywców, którzy zaopatrują się w nasiona ogrodnicze krótko przed siewem. Obroty ich zatem są ściśle uzależnione od okresowych potrzeb nabywców, co powoduje okresowe zniekształcenia planowanych obrotów.

Rozpatrując z kolei działalność Przedsiębiorstw Obrotu Zwierzętami Hodowlanymi, których zadaniem jest zaopatrzenie rolnictwa w zwierzęcy materiał hodowlany, obserwujemy tak samo ściśle powiązanie obrotów z warun-

kami atmosferycznymi. Przedsiębiorstwa te zakupują zwierzęta na organizowanych w terenie spędach. Złe warunki atmosferyczne (w tym roku na przykład ostra i długotrwała zima) spowodowały, że sprzedawcy wstrzymywali się ze sprzedażą do czasu ocieplenia, a przedsiębiorstwo starało się organizować w tym czasie jak najmniej spędów, obawiając się pogorszenia kondycji zwierząt w czasie transportów, chorób w wyniku zaziębień i padnięć.

Jak z powyższych przykładów wynika, niewykonanie obrotów w kwartalnym okresie czasu może być zjawiskiem naturalnym, świadczącym o właściwej gospodarce i należytej opiece nad powierzonym przedsiębiorstwom mieniem państwowym.

Jak więc w tego rodzaju przypadkach oceniać działalność kredytowanych przedsiębiorstw i na jakich elementach opierać decyzję kwalifikacji?

Ponieważ podstawowym warunkiem zaliczenia przedsiębiorstw do dobrze pracujących jest jednak wykonanie obrotu i osiągnięcie planowanego wyniku, elementy te bezwzględnie należy wziąć pod uwagę. Inaczej jednak ustosunkujemy się do ich wykonania w okresie półrocznym i rocznym, inaczej natomiast w okresie pierwszego i trzeciego kwartału.

W okresie półrocznym i rocznym, zamykających bądź to określone akcje, bądź też całoroczną działalność, podstawą oceny będą bezwzględnie wykonany obrót i osiągnięty wynik. Natomiast w okresach zamykających pierwszy i trzeci kwartał, kiedy znaczna część obrotów z przyczyn od przedsiębiorstw niezależnych ulega przesunięciu na kwartały następne, należy osiągnięte wyniki poddać dokładnej analizie i sprowadzić je do wartości odpowiadających obrotom zmniejszonym. Rozważmy to na przykładzie, przyjmując następujące założenia:

w pierwszym kwartale planowano:
1) obrót złotych 15.000/m
2) przeciętna marża — 15%
3) zysk złotych 750/m.

Gdyby przedsiębiorstwo przy tych założeniach wykonało dajmy na to obrót w kwocie złotych 10.000/m osiągając zysk w wysokości złotych 500/m dalsza analiza zysku dla celów kwalifikacji byłaby zbędna, gdyż zysk zmniejszył się proporcjonalnie do zmniejszonych obrotów. Gdyby jednak przy wyżej wykonanym obrocie osiągnięty zysk był mniejszy i wyniósł na przykład złotych 240/m, otrzymany wynik należy poddać bardziej szczegółowej analizie, wprowadzając do rozważań element kosztów.

Wysokość zysku, jak wiadomo, zależy nie tylko od wysokości obrotów, ale i od wykonania kosztów, które dzielą się na koszty stałe, występujące prawie w równej wysokości bez względu na wielkość obrotów i koszty zmienne jak koszty transportu, przeładunków, składowania itp., których wielkość jest prawie wprost proporcjonalna do wysokości obrotów. Zakładając, że ogółem koszty w pierwszym kwartale wynoszą 10% planowanego obrotu, przy czym koszty stałe stanowią 0,6 ogółu kosztów, koszty stałe w obydwu przypadkach będą jednakowe i wyniosą złotych 900/m (6% od złotych 15.000/m). Koszty zmienne natomiast w obydwu przypadkach będą różne. Przy obrocie złotych 15.000/m winny one wynieść złotych 600/m (4% od złotych 15.000/m), przy obrocie zaś złotych 10.000/m, winny one wynieść złotych 400/m (4% od złotych 10.000/m).

Zysk zatem przy wykonanych obrotach w wysokości złotych 10.000/m i osiągniętej marży w kwocie złotych 1.500/m (15% od złotych 10.000/m) winien wynieść złotych 200/m [1 500 — (900 + 400)]. Z powyższej analizy wynika, że osiągnięty zysk w kwocie złotych 240/m jest złotych 40/m wyższy od zysku spodziewanego. Jest to dowodem oszczędnej gospodarki przedsiębiorstwa w zakresie kosztów zmiennych.

Ponieważ niewykonanie obrotów było jak to zastrzegliśmy wyżej, wynikiem przyczyn od przedsiębiorstwa nie zależnych, a osiągnięty zysk jest wprawdzie mniejszy od kwoty planowanej, ale wyższy od dolnej granicy zysku skorygowanego, nie ma przeszkód by przedsiębiorstwo zaliczyć do dobrze pracujących.

Usprawiedliwione niewykonanie obrotów może oczywiście zachodzić i w innych nie wymienionych tu przedsiębiorstwach, w stosunku do których należy zastosować analogiczną korektę wyników, uzależniając od tego kwalifikacje.

Sumując powyższe uwagi należy stwierdzić, że oddziały Banku wtedy tylko będą spełniać należycie swą rolę czynnika kontrolującego działalność kredytowanych przedsiębiorstw, gdy będą im one dokładnie znane i gdy zarządzenia Centrali zostaną przez pracowników oddziałów podbudowane znajomością specyfiki przedsiębiorstw i odpowiednio z nią powiązane.

A. Thor

Listy do redakcji

Kolega **Wernicki Jerzy z Oddziału Wojewódzkiego w Koszalinie** przysłał do redakcji uwagi na temat kar za zwłokę.

Uchwała Nr 527 i związane z nią Zarządzenie Prezesa B/44/55, normujące tok postępowania oddziałów w stosunku do uczestników rozliczeń naruszających zasady dyscypliny finansowej zdają już próbę życia na przestrzeni czasu sięgającej niemal roku.

Zdawać by się mogło, że normy te omówione i opisane zostały bez reszty, że nie pozostaje już miejsca na żadne nowe wypowiedzi, że tok pracy został ostatecznie utarty i czynności Banku na tym odcinku nie natrafiają na żadne trudności i zahamowania.

Że tak jednak nie jest, że mimo upływu dużej ilości roboczodni problem walki o utrzymanie praworządności finansowej jest nadal kwestią otwartą świadczą co raz nowe momenty pojawiające się tam, gdzie uczestnicy rozliczeń a konkretnie płatnicy, rzucają na szalę argumenty mające potwierdzać słuszność zajętego przez nich stanowiska wobec paragrafów wspomnianej uchwały.

Zatrzymajmy się nad jednym tylko rodzajem kar, nad karą za nieterminowe złożenie przez płatnika polecenia przelewu i rozpatrzmy to zagadnienie z punktu widzenia oddziału wojewódzkiego.

Dlatego obraliśmy ten, a nie inny punkt wyjścia, ponieważ w zasadzie wszystkie niemal przypadki, a przynajmniej ich większość znajduje swoje rozstrzygnięcie właśnie w oddziale wojewódzkim. Każda niemal sprawa dotycząca przekroczenia przez płatnika ustawowego terminu pięciu dni, a wszczęta przez dostawcę w obronie jego interesów, z reguły powoduje odwołanie płatnika, uzbrojone całym arsenałem motywów i racji, których rozpatrzeniem zajmować się powinien oddział wojewódzki.

W momencie tym natrafiamy na dwa zagadnienia. Jedno z nich to krętactwo i po prostu nieuczciwość płatnika, który wszelkimi środkami, niejednokrotnie nawet nieuczciwością, posuniętą do fałszowania dowodów i pozycji w książkach pocztowych, stara się odsunąć od siebie konieczność uiszczenia kary, a drugi, to wkład pracy w proces rozstrzygnięcia sporu zaistniałego pomiędzy dostawcą a płatnikiem.

Praca ta, i to praca niemała, pochłaniająca dużą ilość czasu, ponieważ ze wszystkich oddziałów operacyjnych,

koncentruje się w oddziale wojewódzkim, jest co najmniej w 75 procentach całkowicie zbędna, gdyż, jak wynika z naszej statystyki, ze stu odwołań, siedemdziesiąt pięć do osiemdziesięciu jest nieuzasadnionych, a załatwienie tych spraw sprowadza się do wydania decyzji negatywnej już na pierwszy rzut oka, bez konieczności wgłębiania się w meritum rzeczy.

Zatrzymamy się nad zagadnieniem drugim, zostawiając omówienie pierwszego na inną okazję, ponieważ, wydaje nam się, problem ten może być rozwiązany wcześniej.

Na podstawie szerokiego wachlarza przykładów, którymi dysponuje dziś każdy oddział wojewódzki w dowolnej niemal ilości, doszliśmy do wniosku, że koszt honorowania zasady mówiącej o tym, że odwołanie od decyzji jednej instancji powinno być rozpatrywane przez instancję hierarchicznie wyższą — jest zbyt wysoki.

Na koszty te składają się kilogramy papieru, kalki, metry taśm maszynowych — i ponadto wartość bezzwrotna — stracony czas, który z powodzeniem mógłby być zużyty na wykonanie innych czynności przynoszących większe korzyści.

Wydaje się, że sprawa ta, która dojrzewa do miary problemu, domaga się natychmiastowego rozwiązania w kierunku usamodzielnienia oddziałów operacyjnych w odniesieniu do wydawania decyzji autorytatywnej i wiążącej.

Znalezienie wyjścia nie natrafiałoby na trudności, o ile dojdziemy wspólnie do słusznego stwierdzenia, że oddział operacyjny w zasadzie nie wydaje dotychczas żadnej decyzji w kierunku nałożenia kary, a ogranicza się jedynie do przesłania płatnikowi wniosku dostawcy w przedmiocie żądania przez niego należnej mu, jego zdaniem, kwoty kary za nieterminowe złożenie polecenia przelewu.

W myśl zasad prawnych nie wolno wydawać organowi orzekającemu decyzji uznającej jedną ze stron za winną, bez zbadania stanowisk obu stron i dlatego użycie w tym przypadku określenia decyzja nie wydaje się właściwe, a słuszne może byłoby zastąpienie go słowem wniosek.

Gdybyśmy powyższe przesłanki uznali za słuszne, sprawa mogłaby znaleźć łatwe rozwiązanie w myśl naszych propozycji, a mianowicie — płatnik po otrzymaniu z oddziału wniosku dostawcy zachowałby nadal prawo złożenia wyjaśnień w przypadku spornym, co sprowadzałoby się do przedstawienia przez niego oddziałowi dowodów zbijających roszczenia dostawcy. Oddział dysponujący całością materiału na miejscu (dowody księgowe), mógłby bez przeszkód zająć właściwe stanowisko i wydać rzeczywistą decyzję, a jedynie w przypadkach specyficznych przesłać całość sprawy do rozstrzygnięcia oddziałowi wojewódzkiemu. Załóżmy, że dziennie w każdym oddziale, a tak jest bezspornie, zaistnieje tylko jedna sprawa kwalifikująca się w myśl obecnie obowiązujących przepisów do załatwienia przez oddział wojewódzki, to w oddziale wojewódzkim zbiegnie się już tych spraw osiemnaście, co z kolei wymaga poświęcenia niemal całego roboczodnia na ich załatwienie, podczas gdy oddział operacyjny musi w tym celu poświęcić 15 do 20 minut, różnica więc jest znaczna.

Być może wysunięta zostałaby teza podająca w wątpliwość umiejętności i poziom wiadomości oddziałów w tym względzie, wydaje się jednak, że nie miałaby ona racji bytu, ponieważ, jak wykazują nasze doświadczenia na tym odcinku, oddziały operacyjne dojrzały w pełni do wykonywania tych czynności i obecnie niemal w 100% zajmują stanowisko słuszne.

W początkowej fazie obowiązywania zasad Uchwały Nr 527 oddziały nadsyłały nam do rozpatrzenia odwołania płatników bez udokumentowania ich argumentów, ograniczając się do suchej formułki „...prosimy o wydanie decyzji...".

Zarządzeniem dyrektora oddziału wojewódzkiego uregulowaliśmy w tej sprawie tryb postępowania oddziałów, żądając by nadesłano nam całość materiału dokumentującego stanowisko płatnika, łącznie z opinią oddziału.

Jak przekonaliśmy się następnie, oddziały dojrzały w pełni do wydawania decyzji, ponieważ jak stwierdziliśmy już uprzednio, w nielicznych tylko przypadkach zajmujemy w poszczególnych sprawach stanowisko odmienne od zajętego przez oddział.

Tak więc praca oddziału wojewódzkiego sprowadza się całkowicie do potwierdzania stanowiska zajętego przez oddział w przesyłanej opinii, co bezsprzecznie stanowi dublowanie roboty, a tego rodzaju czynności, jak wiemy, nigdy nie przynosiły korzyści, lecz — jak i w przedmiotowym przypadku — tylko straty.

Wydaje nam się, że zajęliśmy stanowisko słuszne, chcielibyśmy, aby drogą dyskusji wypowiedziały się w tej sprawie inne oddziały wojewódzkie, co niewątpliwie ułatwi Centrali powzięcie decyzji zmieniającej istniejący stan rzeczy.

Kolega **Teofil Smotrycki z Oddziału Wojewódzkiego w Stalinogrodzie** porusza sprawę opracowywania i wykonania budżetu banku.

Należałoby ograniczyć czas trwania prowizorium budżetowego i przyśpieszyć zatwierdzenie budżetu oraz ustalenie rozdzielników kredytów. Późne bowiem ustalenie rozdzielników kredytów hamuje bardzo gospodarkę budżetową oddziałów.

Jest to między innymi powodem odkładania przez oddziały niektórych koniecznych wydatków na czas późniejszy, a nawet na koniec roku, co jest zjawiskiem niepożądanym, gdyż utrudnia również realizację tych wydatków i pociąga za sobą nagromadzenie potrzeb kredytów w ostatnich miesiącach roku. Wchodzą tu w grę zwłaszcza wydatki rzeczowe, objęte planem remontowo-inwestycyjnym, planem konserwacji ruchomości i maszyn itp. Nie wykorzystane są przy tym możliwości dokonania wielu prac już w I kwartale roku budżetowego, łatwiejszych w tym czasie do przeprowadzenia.

Bliższego wyjaśnienia i ustalenia więcej wyczerpujących wytycznych w zakresie gospodarki bezosobowym funduszem płac wymaga sprawa rozszerzenia uprawnień co do korzystania w koniecznych przypadkach z usług jednostek gospodarki nieuspołecznionej, z pominięciem usług spółdzielni. Staje się to zagadnieniem coraz więcej aktualnym i koniecznym z uwagi na momenty kalkulacji kosztów, które są częstokroć o wiele droższe w sektorze uspołecznionym, nie mówiąc już o długich terminach wykonania pilnych prac lub wręcz o odmowach, następujących często ze strony jednostek gospodarki uspołecznionej.

Dotychczasowe wytyczne zawarte w pismach Prezesa NBP i dyrektora Departamentu Planowania (15.6.1955 i 30.11.1955) dostatecznie tej sprawy nie regulują.

Zagadnieniem wymagającym lepszego skonkretyzowania i uproszczenia pozostaje również sprawa konieczności skodyfikowania przepisów o wynagrodzeniu straży bankowej za prace w godzinach nadliczbowych. Stawki na to wynagrodzenie są bardzo zróżnicowane (pełnienie dyżuru ochronnego przy przeciąganiu się zakończenia manipulacji w pionie operacyjno-rachunkowym, szkolenie, pogotowie, dyżury zastępcze itp). Stawki te powinny być więcej ujednolicone, gdyż stosowanie wielorakich norm o podstawach nie zawsze zrozumiałych dla oddziałów powoduje często pomyłki i niedokładności, których skontrolowanie i usunięcie przysparza dużo pracy. Stosowanie różnego wynagrodzenia za godziny nadliczbowe dla strażników wywołuje również często reklamacje ze strony straży bankowej, niezadowolonej z takiego ustawienia płac.

Kolega **Mastaliński Adam z Oddziału w Zamościu** porusza problem pracy kasjera.

Treść § 24 IS B—6 była korygowana nie raz — ale moim zdaniem — nie zupełnie szczęśliwie. Jest tam między innymi powiedziane, że po godzinach kasowych można kasjerowi udzielić pomocy liczarskiej. Pomoc ta (zwykle w jednej osobie) zjawia się w kasie po godzinie 13 i razem z kasjerem przystępuje do sortowania i paczkowania dużego często wpływu gotówki.

Jednak kasjer nie może od razu paczkować, gdyż musi najpierw uzgodnić obroty, które nie zawsze chcą się zgodzić z rejestrem, na co mu zejdzie nieraz mniejsza czy większa ilość czasu.

I praktycznie biorąc pomoc sama przerabia gotówkę, a dopiero później włącza się do tej roboty i kasjer.

Wszystko to razem wzięte powoduje, iż nie raz prace liczarskie w kasie przewlekają się dość długo poza godzinę 15 i w rezultacie kasjer wychodzi do domu bardzo późno, nie mówiąc już o skarbnikach.

I tu dochodzę do sedna prostego wniosku. Czy by nie można było wygrać trochę tego czasu przez wpuszczenie do kasy w godzinach kasowych osoby zaufanej przez kasjera, która w c z e ś n i e j przystąpiwszy do pracy liczarskiej mogłaby znacznie przyczynić się do w c z e ś n i e j s z e g o zakończenia pracy przy likwidacji wpływu.

Bo do tej pory jak na przykład w naszym oddziale sprawa wygląda tak: skarbnik (etatowy) przerobiwszy swoją robotę gdzieś do godziny 10—11 później jest prawie bez czynny aż do tej godziny 13 kiedy to nareszcie idzie do kasy pomagać kasjerowi.

Jest to nieekonomiczne i niewygodne dla pracowników, którzy na skutek tego bardzo często kończą pracę z bardzo wielkim opóźnieniem.

Proponuję zatem, aby treść § 24 uzupełnić wzmianką: osoba do której kasjer żywi zaufanie może mu okazać pomoc w kasie w godzinach przyjmowania wpłat.

Należałoby przywrócić choć w tym przypadku pracy kasowo-skarbcowej zasadę zaufania między pracownikami bankowymi.

Kolega **Jerzy Miniajluk z III Oddziału Miejskiego we Wrocławiu** porusza jeszcze raz sprawę rozdziału zarządzeń Centrali Banku.

Od kilku lat swej pracy w Narodowym Banku Polskim obserwuję, że rozdział zarządzeń i pism okólnych wydawanych przez Centralę Banku odbywa się bezplanowo. Część z nich choć dotyczy wszystkich branż naszej gospodarki, a więc każdego inspektora kredytowego, ukazuje się w minimalnych ilościach. Tak na przykład pismo okólne Prezesa Banku Nr A/1/56, oddział w którym pracuję otrzymał tylko w trzech egzemplarzach. Inne natomiast zarządzenia otrzymujemy w kilkunastu egzemplarzach — mimo, że nie dotyczą one w ogóle branż przez nas kontrolowanych, na przykład zarządzenie Prezesa Nr A/18/II/19 z dnia 24 marca 1956 roku lub zarządzenie Prezesa Nr A/32/II/18 z dnia 5 maja 1956 roku nadeszły po osiem i dziewięć egzemplarzy każde, a przecież nie kontrolujemy ani jednego przedsiębiorstwa z pionu rolnictwa i leśnictwa.

Ponieważ niezorganizowany napływ zarządzeń utrudnia nam pracę, ja i wszyscy moi koledzy kredytowcy z uznaniem powitamy zamieszczenie informacji na łamach Wiadomości NBP o zamierzeniach Generalnego Sekretariatu w zakresie usprawnienia rozdziału wszystkirh zarządzeń Centrali Banku z pionu A dla poszczególnych oddziałów.

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

O zmianach przepisów kontroli bankowej osobowego funduszu płac

Bankowa kontrola osobowego funduszu płac przedsiębiorstw przemysłu wielkiego i średniego

Zarządzeniem Prezesa Narodowego Banku Polskiego Nr A/36 z dnia 15 maja 1956 roku została zmieniona Instrukcja Służbowa NBP Dział V, wydana w kwietniu 1953 roku. Wprowadzone zmiany w bankowej kontroli funduszu płac wynikają z postanowień zawartych w uchwale Komitetu Centralnego PZPR i Rady Ministrów PRL z dnia 9 kwietnia 1956 roku o rozszerzeniu uprawnień dyrektorów państwowych przedsiębiorstw przemysłowych. Zgodnie z § 5 powyższej uchwały zostały rozszerzone uprawnienia dyrektorów przedsiębiorstw i zakładów przemysłu wielkiego i średniego, działających na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym.

Do przemysłu wielkiego i średniego zalicza się przedsiębiorstwa przemysłowe z wyjątkiem przedsiębiorstw przemysłowych podległych niżej wymienionym resortom:[1])

1. Ministerstwu Przemysłu Drobnego i Rzemiosła,
2. Centralnemu Związkowi Spółdzielczości Pracy,
3. Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska",
4. Ministerstwu Handlu Wewnętrznego,
5. Ministerstwu Państwowych Gospodarstw Rolnych,
6. Ministerstwu Skupu (Centralnemu Zarządowi Młynów Gospodarczych),
7. Ministerstwu Pracy i Opieki Społecznej,
8. Centralnemu Urzędowi Szkolenia Zawodowego,
9. Ministerstwu Oświaty,
10. Ministerstwu Kultury i Sztuki,
11. Ministerstwu Sprawiedliwości,
12. Głównemu Komitetowi Kultury Fizycznej,
13. Głównemu Urzędowi Miar.

W odniesieniu do przedsiębiorstw i zakładów przemysłu wielkiego i średniego działających na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym zmiany w zakresie bankowej kontroli funduszu płac polegają na:

1) decentralizacji uprawnień w zakresie zatwierdzania i dokonywania zmian w bankowych planach osobowego i bezosobowego funduszu płac,

2) wykorzystywaniu przez przedsiębiorstwo oszczędności względnych, zaistniałych w kwartale bieżącym oraz kwartale ubiegłym, na pokrycie przekroczeń osobowego funduszu płac.

Zarządzenie Prezesa poza tymi przesłankami uwzględnia również pewne uproszczenia w technice bankowej kontroli funduszu płac, jak zmiana planów osobowego funduszu płac na podstawie uchwały Prezydium Rządu, zasady wypłat spóźnionych oraz tryb przesyłania oddziałowi decyzji przejściowych i ostatecznych.

Dotychczas plany osobowego i bezosobowego funduszu płac przesiębiorstw zatwierdzały jednostki nadrzędne, natomiast zmiany planów osobowego funduszu płac w ciągu kwartału, były przez oddział Banku przyjmowane na podstawie decyzji ministra, o ile zostały zgłoszone oddziałowi przed okresem, którego zmiana dotyczyła.

---

[1]) Instrukcja 1B Głównego Urzędu Statystycznego Departamentu Statystyki Przemysłu w sprawie sprawozdawczości statystycznej z wykonania zadań narodowego planu gospodarczego w zakresie przemysłu na rok 1956 dla jednostek nadrzędnych przemysłu wielkiego i średniego.

Obecnie plany osobowego i bezosobowego funduszu płac przedsiębiorstw i zakładów przemysłu wielkiego i średniego, działających na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, zatwierdza dyrektor przedsiębiorstwa lub zakładu, o ile posiada upoważnienie udzielone mu przez właściwego ministra.

Przedsiębiorstwo lub zakład działające na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym składając plan obowiązane są na żądanie oddziału przedłożyć upoważnienie do zatwierdzania planów funduszu płac udzielone dyrektorowi przez właściwego ministra. Oddziały nie muszą w każdym przypadku badać, czy dyrektor przedsiębiorstwa lub zakładu działającego na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym posiada uprawnienia do zatwierdzania planów funduszu płac. Oddziały w trakcie kontroli następnej powinny natomiast zbadać, czy osoby zatwierdzające zgłoszone Bankowi plany funduszu płac są do tego upoważnione odpowiednimi zarządzeniami właściwego ministra. Wobec tego oddział powinien badać w kontroli bieżącej (przy składaniu planu) czy złożony plan osobowego lub bezosobowego funduszu płac odpowiada wymogom formalnym, to znaczy, czy jest terminarz wypłat, czy jest klauzula, że plan mieści się w ramach planu przyznanego przedsiębiorstwu przez jednostkę nadrzędną itp.

Dyrektorzy przedsiębiorstw i zakładów działających na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym obok uprawnień do ustalania kwartalnego, z rozbiciem na miesiące, planu produkcji oraz jego zatwierdzania otrzymali także uprawnienia do przeprowadzania w ramach poszczególnych miesięcy danego kwartału zmian tego planu, a co za tym idzie, mogą dokonywać zmiany w miesięcznym bankowym planie osobowego funduszu płac, o ile zgłoszą pisemnie oddziałowi Banku zmiany przed okresem, którego zmiana dotyczy.

Jeżeli przedsiębiorstwo dokonuje zmiany planu osobowego funduszu płac na podstawie uchwały Prezydium Rządu (o czym w decyzji o zmianie powinno wyraźnie nadmienić i powołać się na numer i datę), wówczas zmiana na tej podstawie może dotyczyć również miesięcy ubiegłych. Ponieważ bardzo często przedsiębiorstwa i jednostki nadrzędne, a nawet i resorty, dokonują zmian planów osobowego funduszu płac po upływie kilku miesięcy od wydania uchwały Prezydium Rządu, co naraża pracowników przedsiębiorstwa na długie wyczekiwanie należnych im wyrównań, należałoby ustalić zasadę, że zmiana planów osobowego funduszu płac, dokonana na podstawie uchwały Prezydium Rządu powinna być zgłoszona oddziałowi w ciągu dwóch miesięcy od daty wydania uchwały. Po tym okresie zmiana może być przyjęta po złożeniu oddziałowi wyjaśnień przez przedsiębiorstwo i jednostkę nadrzędną. Wszelkie uprzednio stwierdzone przekroczenia, które znikają po złożeniu zmienionego planu powinny być przez oddział wypłacone bez potrzeby decyzji przejściowej lub ostatecznej. W przypadku zaś zastosowania decyzji przejściowej nie należy wymagać decyzji ostatecznej. Przekroczenie, które znika z chwilą złożenia zmienionego planu osobowego funduszu płac uważa się za niebyłe bez względu na rodzaj przedsiębiorstwa (przemysłowe, usługowe, handlowe i rolne).

Tryb składania i dokonywania zmian planu bezosobowego funduszu płac — w stosunku do poprzednich przepisów — nie ulega zmianie z uwzględnieniem oczywiście uprawnień wynikających z uchwały KC PZPR i Rady Ministrów o rozszerzeniu uprawnień dyrektorów przedsiębiorstw przemysłowych to znaczy, że dyrektor przedsiębiorstwa może je zatwierdzać jeśli posiada uprawnienia.

Drugą poważną zmianą w stosunku do przepisów poprzednich jest zmiana ustalania, w przypadku przekroczeń osobowego funduszu płac, przez Bank kwot podlegających wstrzymaniu. Dotychczas Bank ustalał wysokość kwot przekroczenia w stosunku miesięcznym, nie uwzględniając posiadanych przez przedsiębiorstwo oszczędności względnych w poprzednich okresach. Obecnie kwotę podlegającą wstrzymaniu przez oddział Banku w przedsiębiorstwach i zakładach przemysłu wielkiego i średniego, działających na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, ustala się w sposób następujący:

Planowany osobowy fundusz płac mnożymy przez procent wykonania zadań, dzielimy przez 100, dodajemy oszczędności względne poprzednich miesięcy bieżącego kwartału oraz kwartału ubiegłego. Dopiero gdy zapotrzebowany osobowy fundusz płac przewyższa skorygowany fundusz płac i oszczędności względne, różnica podlega wstrzymaniu. W przypadku pierwszego lub drugiego niekolejnego przekroczenia stosuje się jeszcze tak zwaną 10% marżę tolerancyjną. Celem lepszego zrozumienia wyjaśnimy to na następującym przykładzie:

Planowany osobowy fundusz płac na czerwiec wynosi 100.000 złotych. Procent wykonania zadań za czerwiec wynosi 102%. Zapotrzebowany osobowy fundusz płac za czerwiec wynosi 135.000 złotych. Oszczędności w styczniu wynoszą 2.000 złotych, w lutym 1.500 złotych, w marcu 0 złotych, w kwietniu 400 złotych i maju 3.500 złotych. Wobec tego:

$$\frac{100.000 \times 102}{100} = 102.000;\ 102.000+2.000+1.500+400+3.500$$

$$= 109.400; \quad 135.000-109.400=25.600$$

Ponieważ jest to pierwsze w ciągu roku przekroczenie, stosujemy 10% marżę tolerancyjną, która wynosi 10.000 złotych, czyli 25.600—10.000=15.600. Kwota 15.600 podlega wstrzymaniu przez oddział i musi być legalizowana przez dyrektora centralnego zarządu (jednostki równorzędnej).

Przy bankowej kontroli osobowego funduszu płac przedsiębiorstw i zakładów przemysłu wielkiego i średniego, działających na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, należy rozróżnić przede wszystkim kwotę przekroczenia od kwoty podlegającej wstrzymaniu. Definicja przekroczenia pozostaje bez zmian[2]), lecz jedynie w odmienny sposób oblicza się kwotę, która podlega wstrzymaniu przez oddział.

Jak wynika z wyżej przytoczonego przykładu kwota przekroczenia wynosi 33.000 złotych (135 000—102.000=33.000), natomiast kwota podlegająca wstrzymaniu przez oddział wynosi 15.600 złotych.

Należy pamiętać, że w przypadku przekroczenia osobowego funduszu płac kwotę przekroczenia pokrywamy najpierw oszczędnościami względnymi poprzedniego kwartału, potem oszczędnościami miesięcy bieżącego kwartału i dopiero stosujemy 10% marżę tolerancyjną (jeżeli jest to pierwsze lub drugie niekolejne przekroczenie). Niewykorzystana kwota, powstała w wyniku zastosowania 10% marży tolerancyjnej (w górnictwie 3% marży) nie stanowi oszczędności względnych i nie może pokrywać przekroczeń. Nie można 10% marżą tolerancyjną pokrywać również premii produkcyjnych płatnych na zasadzie uchwały Nr 356 Prezydium Rządu z dnia 29.5.1954 roku. Można natomiast powstałe przekroczenie z tytułu wypłaty premii produkcyjnej pokrywać oszczędnościami względnymi, które posiada przedsiębiorstwo lub zakład przemysłu wielkiego i średniego. Mogą być także pokrywane przekroczenia osobowego funduszu płac oszczędnościami powstałymi w przedsiębiorstwach (oczywiście zaliczonych do przemysłu wielkiego lub średniego), które w pewnych okresach nie planują działalności zasadniczej (ustęp 68 ZP A-36).

[2]) Przekroczenie jest to różnica pomiędzy skorygowanym a zapotrzebowanym przez przedsiębiorstwo osobowym funduszem płac.

W przypadku gdy kwota podlegająca wstrzymaniu jest niższa od złotych 500 oddział nie stosuje sankcji wstrzymania bez względu na to czy kwota ta powstała wskutek zastosowania 10% marży tolerancyjnej, czy też wypłaty premii produkcyjnej. Jednak niewstrzymaną kwotę do złotych 500 uważa się za przekroczenie i zalicza się do kolejności przekroczeń. O ile wypłacona kwota przekroczenia pokryta 10% marżą tolerancyjną nie podlega legalizacji, to kwota do złotych 500 — jeżeli przekroczenie pogłębiło się wskutek dodatkowych wypłat — musi być objęta legalizacją. Podana zasada o niewstrzymaniu przez oddział kwot przekroczenia odnosi się do wszystkich przedsiębiorstw (handlowych, usługowych i przemysłowych).

Podany wyżej tryb bankowej kontroli osobowego funduszu płac odnosi się tylko do **przedsiębiorstw i zakładów przemysłu wielkiego i średniego, działających na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, a nie wszystkich przedsiębiorstw podległych resortom nie wymienionym na wstępie niniejszego artykułu,** na przykład przedsiębiorstwo przemysłowe podległe Ministerstwu Przemysłu Maszynowego będzie korzystało z tych uprawnień, ale biuro zbytu podległe temu resortowi nie może korzystać, mimo, że składa sprawozdanie według wzoru 1b.

Przy stosowaniu uprawnień wynikających ze wspomnianej uchwały KC PZPR i Rady Ministrów należy kierować się kryteriami podanymi w instrukcji GUS i sprawozdawczością sporządzaną na jej podstawie przez przedsiębiorstwa.

Bankowa kontrola osobowego funduszu płac przedsiębiorstw nie zaliczonych do przemysłu wielkiego i średniego

Tryb bankowej kontroli osobowego funduszu płac przedsiębiorstw przemysłowych nie zaliczonych do przemysłu wielkiego i średniego, przedsiębiorstw handlowych i usługowych nie uległ zasadniczym zmianom. Kontrolę tych przedsiębiorstw należy sprawować na zasadach dotychczasowych. Przekroczenie osobowego funduszu płac, to jest różnica pomiędzy skorygowanym a zapotrzebowanym osobowym funduszem płac przez oddział Banku jest wstrzymywane i wymaga legalizacji osób do tego upoważnionych (oczywiście z ewentualnym uwzględnieniem 10% marży tolerancyjnej oraz przekroczeń do 500 złotych). Tryb bankowej kontroli osobowego funduszu płac przedsiębiorstw (gospodarstw) rolnych nie został w ogóle zmieniony i zarządzenie Prezesa A-36 nie dotyczy tych przedsiębiorstw.

Wydawanie decyzji przez dyrektora centralnego zarządu (jednostki równorzędnej) na wypłatę kwot wstrzymanych przez oddział Banku.

Zarządzeniem Prezesa NBP Nr A-36 została wprowadzona zasada wydawania przez dyrektorów centralnych zarządów (jednostek równorzędnych) decyzji na wypłatę kwot stwierdzonego w przedsiębiorstwie przekroczenia osobowego funduszu płac. Podana zasada w powyższym ZP jest zasadniczą zmianą instrukcji służbowej Dział V z kwietnia 1953 roku. Zgodnie z poprzednimi przepisami oddział Banku o wstrzymaniu kwoty przekroczenia powiadamiał centralę NBP — Departament Planowania i z tej jednostki otrzymywał zawiadomienie o decyzji ministra na wypłatę przekroczenia.

Obecnie oddziały o wstrzymaniu kwoty z tytułu przekroczenia osobowego funduszu płac powiadamiają jednostkę bezpośrednio nadrzędną dla przedsiębiorstwa.

Decyzja na wypłatę przekroczenia przejściowa lub ostateczna doręczana jest oddziałom bez pośrednictwa oddziału wojewódzkiego lub Centrali NBP. Pozwoli to oddziałom lepiej orientować się w przyczynach przekroczeń przez przedsiębiorstwo osobowego funduszu płac, a zarazem będzie mogło być wykorzystane przez pracowników oddziału jako wskaźnika przy dokonywaniu lustracji w przedsiębiorstwie. Do wydawania decyzji przejściowych i ostatecznych upoważnieni są ministrowie (kierownicy urzędów centralnych), dyrektorzy centralnych zarządów, prezesi wojewódzkich i krajowych związków spółdzielni (WZGS, WZSP, Krajowych Związków Branżowych Spółdzielni Pracy, prezes Związku Spółdzielni Spożywców), kierownicy zarządów wojewódzkich w PWRN (kierownik zarządu handlu, przemysłu, rolnictwa, urządzeń komunalnych i mieszkaniowych itp.), dyrektorzy okręgowych lasów państwowych oraz wojewódzkich zarządów łączności, dyrektorzy dyrekcji okręgowych kolei państwowych, dyrektorzy zarządów zaopatrzenia robotniczego i inni posiadający upoważnienie właściwego ministra, na które w decyzjach powinni się powołać.

Wymienione osoby mogą wydawać decyzję ostateczną, o ile kwota przekroczenia znajduje pokrycie w planowanym kwartalnym osobowym funduszu płac jednostki legalizującej przekroczenie. O ile kwota przekroczenia nie znajduje pokrycia w kwartalnym planie jednostki legalizującej, decyzję ostateczną wydaje resortowy minister (prezes urzędu centralnego). Elementy, które powinny zawierać decyzje ostateczne i przejściowe wyraźnie wyliczane są w punkcie 79 ZP NR A-36/56. Należy nadmienić, że oddziały nie mogą domagać się od osób upoważnionych do decydowania o przekroczeniach wzorów podpisów.

Często powstaje wątpliwość, kto ma podpisywać decyzję ostateczną lub przejściową w przypadku, gdy osoba upoważniona do wydania decyzji jest w biurze nieobecna. W tych przypadkach decyzję może podpisać osoba, która w przypadku nieobecności osoby upoważnionej do wydawania decyzji pełni obowiązki prezesa czy dyrektora.

Wypłacona przez oddział Banku kwota przekroczenia osobowego funduszu płac nie zmniejsza uzyskanych przez przedsiębiorstwo oszczędności względnych w następnych miesiącach, na przykład zalegalizowana kwota przekroczenia zaistniałego w kwietniu nie pomniejsza ewentualnych oszczędności względnych zaistniałych w maju. Jeżeli kwota przekroczenia została zalegalizowana uważa się sprawę za zakończoną i nie może kwota ta przedsiębiorstwu uszczuplać przyszłych oszczędności względnych.

Na zakończenie należy nadmienić, że ZP Nr A-36/56 wprawdzie dostosowuje bankową kontrolę funduszu płac do nowych warunków, niemniej jednak nie stanowi całości systemu. Nowe zasady bankowej kontroli osobowego funduszu płac wprowadzone ZP A-36/56 czynią bankową kontrolę bardziej elastyczną, mniej sformalizowaną, ale nie nakładają na przedsiębiorstwo odpowiedzialności za powstałe przekroczenie osobowego funduszu płac.

Zarządzenie Prezesa Nr A-36/56 nie wprowadza również innych zmian z uwagi na brak podstaw prawnych i dlatego też nie mogło zlikwidować niektórych czynności uważanych za zbędne, jak na przykład stosowanie sankcji z § 18 IS Dział V zawiadamianie o wstrzymaniu kwot przez oddział z tytułu przekroczenia funduszu płac, uproszczenie stosowania decyzji przejściowych itp.

Powyższe zagadnienia winny być rozwiązane w nowych przepisach dotyczących bankowej kontroli funduszu płac.

S. Sikora